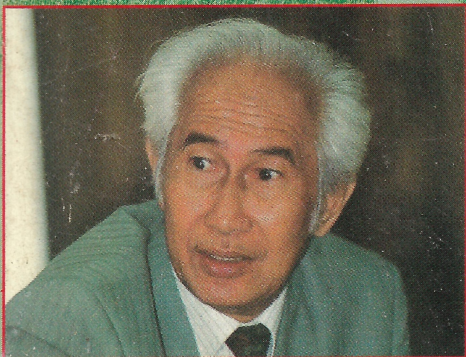
NO. 23
DESEMBER 1995

HAK PAKAI AKAN DAPAT MENJADI JAMINAN KREDIT

PROPERTI
INDONESIA

MEMBEDAH BISNIS MEGA RESOR

FERRY SONNEVILLE

Penyambung Lidah Para Pengembang

Mengenal Karakter Granit dan Marmer

ENGLISH SECTION

Commercial Paper Victims

Indonesia Rp. 5.900

Singapore	S$ 5.00	Australia	A$ 5.00
Malaysia	M$ 10.50	Hongkong	S 30.00
USA	US$ 5	Japan	Y 950

SOAL ISO 9001 WIKA

Terima kasih atas diberitakannya PT WIJAYA KARYA (WIKA) dalam majalah *Properti Indonesia* edisi No. 21, Oktober 1995, khususnya di halaman 84, pada rubrik Proper yang berjudul: *M.Sulfas Erst Anto : Pedang Bermata Dua*

Kami percaya bahwa redaksi telah berusaha menulis tentang WIKA dengan bagus dan benar. Hanya saja, karena mungkin dihadapkan berbagai keterbatasan, maka ada beberapa hal yang tidak sempat dijelaskan secara terinci. Sehubungan dengan hal di atas, kami tambahkan informasi sebagai berikut :

1. Saudara Ir. M. Sulfas Erst Anto MBA adalah pegawai WIKA yang telah berhenti bekerja sejak tanggal 7 Agustus 1995 dengan jabatan terakhir Manager Teknik yang tanggungjawabnya terbatas pada bagian studi kelayakan, teknik, dan pengembangan pasar.

2. Tentang ISO 9001 :

- Penerapan sistem manajemen mutu seri ISO 9000 di WIKA merupakan program dan tanggung jawab dari Direksi PT Wijaya Karya terhadap seluruh jajaran WIKA. Penerapan sistem manajemen mutu ini telah kami lakukan sejak 1986, yaitu dengan diterapkannya sistem Program Pengendalian Mutu Terpadu terhadap seluruh jajaran WIKA .

- Budaya kerja yang selalu berorientasi kepada mutu ini membuat WIKA mendapatkan penghargaan internasional berupa pemberian 8 sertifikat seri ISO 9000 dari Loyd's Register Quality Assurance (LRQA). Ini menjadikan WIKA sebagai perusahaan Indonesia pertama yang mendapatkan penghargaan internasional sebanyak itu.

-Tentang penghargaan ISO 9001 bidang realti dan properti yang kami raih, sepengetahuan kami, di Indonesia baru WIKA-lah yang mendapatkannya. Prestasi ini diraih berkat kerja keras seluruh jajaran Divisi Realti & Properti WIKA dalam semangat manajemen tim.

- Semangat manajemen tim juga menjadi tradisi WIKA dalam membangun berbagai permukiman, seperti Tamansari Pesona Bali (Bali View & Residential Estate), Tamansari Persada Raya (Persada Golf Garden), Tamansari Bukti Bandung (Bandung Hill Side) dan lainnya yang sedang kami bangun di berbagai kota di Indonesia.

Semua kawasan bergengsi itu merupakan hasil inovasi tim manajemen DRP WIKA. Kami selalu percaya, kunci sukses lebih mudah dicapai oleh manajemen yang terpadu dan bukan oleh ego individu.

3. Meraih ISO 9001 kian melecut kinerja kami untuk menciptakan pelbagai produk realti dan properti yang bermutu. Bahkan pada akhir dekade abad 20 nanti, kami menargetkan bisa mencapai angka pertumbuhan penjualan sebesar Rp.239 miliar. Atas dasar ini, sebagai penghargaan peyadang ISO 9001 yang pertama di Indonesia, kami bertekad untuk terus berprestasi.

Kami berharap, tambahan informasi ini akan berguna bagi redaksi dan pembaca majalah *Properti Indonesia.*

Ir. Lukman Purnomosidi, MBA
Manajer Divisi PT Wijaya Karya
Jl. D.I. Panjaitan Kav.9
Jakarta 13340

KOTAK POS PENGADUAN KONSUMEN RUMAH

Saya sangat tertarik dengan prakarsa Bapak Menteri Negara Perumahan Rakyat yang menyatakan akan membuka kotak pos khusus pengaduan konsumen perumahan. Ide tersebut sangat tepat dalam situasi sekarang ini. Apalagi, ketika maraknya terjadi kasus perumahan fiktif di berbagai daerah yang merugikan ribuan konsumen perumahan.

Penyaluran pengaduan itu lebih penting lagi, mengingat kasus kecurangan pengembang tidak hanya terjadi pada perumahan fiktif, tetapi juga sangat banyak terjadi pada perumahan yang tidak fiktif. Artinya, pada pengembang yang legal (mereka telah memiliki perizinan yang lengkap, telah membebaskan tanah, telah membangun dan pengembang telah anggota REI), juga banyak yang merugikan konsumen. Salah satu contoh saja, saya mengalami sendiri ada pengembang yang menyodorkan perjanjian pengikatan jual beli (PPJB) yang materinya yang bukan saja tidak fair, tetapi banyak yang bertentangan dengan aturan hukum yang sudah umum berlaku. Misalnya, mengenai jangka penyerahan rumah, jangka waktu pemeliharaan rumah setelah diserahkan, sanksi-sanksi keterlambatan penyerahan rumah dan lain sebagainya. Padahal, Menpera sendiri sudah mengeluarkan peraturan tentang pedoman PPJB.

Selama ini, para konsumen perumahan seolah tak punya saluran ke mana harus mengadu, agar masalahnya ditanggapi dan diproses secara cepat. Karena itu, upaya Menpera membuka kota pos khusus tersebut, patut dihargai dan sebaiknya direalisir secepatnya.

Haris Budiman
Kebon Jeruk
Jakarta

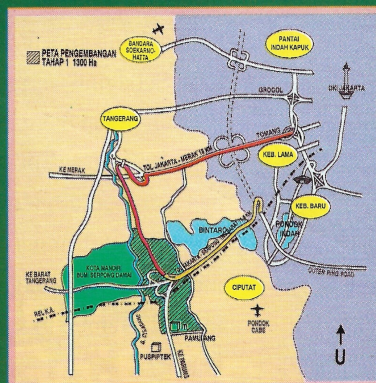
LBH KHUSUS PERUMAHAN

Saya pernah mendapat informasi bahwa di Jakarta terdapat lembaga bantuan hukum khusus yang menangani kasus konsumen perumahan. Kabarnya, LBH khusus konsumen perumahan itu memberikan pelayanan hukum kepada konsumen rumah menengah ke bawah secara cuma-cuma, terutama terhadap konsumen RS/RSS yang tak mampu membayar konsultan hukum profesional. Kalau tak salah, namanya Lembaga Advokasi Perumahan. Bisakah redaksi membantu di mana alamat dan nomor teleponnya?

Dadang Iskandar
Bojong Gede
Bogor

Coba Anda hubungi Lembaga Advokasi Perumahan dan Permukiman Rakyat Jl. BNI 46 No.2A, Fatmawati, Jakarta Selatan 12430. Telepon 765-8458. Redaksi.

IMPIAN MENJADI KENYATAAN

Menikmati begitu banyak fasilitas dalam satu kawasan pemukiman, bukan lagi sekedar impian. Kini di Kota Mandiri Bumi Serpong Damai Anda dapat mewujudkan semua yang Anda impikan selama ini, dari padang Golf 18 hole karya Jack Nicklaus, Kolam renang ukuran Olympic, Lintasan Jogging, Lapangan tenis, Wisma klub, Taman TeknoBSD, BSD Plaza, BSD 21, Santa Ursula II dan Al Azhar BSD, Rumah Sakit, Sarana Peribadatan, Jaringan air bersih, Jaringan Telpon dengan STO Lengkong, Pos-pos Keamanan, Kebun Pembibitan. Raih sekarang juga kenyataan di hadapan Anda, bersama lebih dari 17.000 Penduduk Kehormatan Bumi Serpong Damai.

Jl.Raya Serpong Sektor IV
Bumi Serpong Damai Tangerang
Telp.(021) 5370001
Fax.(021) 5370002-03

Anggota SANG PELOPOR

PROPERTI
INDONESIA

Ketua Dewan Pembina :
Ir. Akbar Tandjung

Anggota Dewan Pembina :
Widigdo Sukarman SE, MA, MPA,
Asmuadji, Ir. Srijono, Drs. Enggartiasto Lukita

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi :
Drs. Antony Zeidra Abidin

Wkl. Pemimpin Umum :
Musfihin Dahlan

Pemimpin Perusahaan :
Said Mustafa

Wakil Pemimpin Perusahaan :
M. Ramli

Redaktur Pelaksana:
Bambang Budiono

Redaktur :
Herman Syahara, Pria Takari Utama,
Indra Utama, Budoyo Pracahyo

Redaktur Tamu
dr. Rohsiswatmo, B. Bailey

Staf Redaksi :
Joko Yuwono, Hadi Prasojo,
Zornia, Widayat

Fotografer :
Tatan Rustandi

Konsultan Desain
Suprobo

Dokumentasi dan Sistem Informasi :
Sutriyadi

Pracetak :
Musrad Habib (Kordinator), Arwan

Iklan/Promosi:
Andries M. Halim (Kabag),
Eka S. Hiskia, Ade S. Wonggo, U. Sumantri D.

Sirkulasi :
Taswin Tandjung

Penerbit :
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994
ISSN 0853 - 9995

Alamat :
Bungur Grand Centre Blok A-2,
Jl. Ciputat Raya 4 - 6,
Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon : (021)7255315 (Hunting), 7253470 - 1
Fax. (021) 7247203
Jakarta Design Centre Lt. 5 SR.08/21,
Jl. Jend. Gatot Subroto No. 53, Slipi, Jakarta 10260,
Telp. (021) 5304580, **Fax.** 5304579.

Rekening Bank No : 014.G.0000547.K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni.

Percetakan : PT. Indoasia Santosalestari

Peresmian Massal Rumah Rakyat

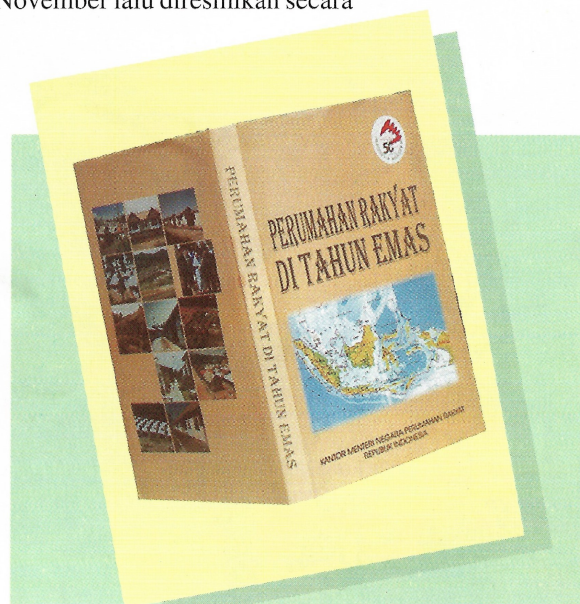
Pembangunan perumahan dan permukiman di Indonesia mencatat banyak kemajuan penting, terutama sejak periode tahun 1970-an, setelah Pemerintah Orde baru berhasil memacu pertumbuhan ekonomi. Kemajuan itu, antara lain dapat dilihat dari banyaknya proyek perumahan baru yang bermunculan di sekitar perkotaan, mulai dari skala kecil hingga skala ribuan hektar yang dikembangkan dengan konsep kota baru.

Semua itu tentu tidak terlepas dari perhatian besar dan peran Pemerintah, yang terus mengembangkan iklim yang makin kondusif bagi pembangunan di subsektor ini. Terutama rumah yang dapat terjangkau oleh masyarakat berpenghasilan rendah. Sejak Pelita II sampai Pelita V, menurut perhitungan Kantor Menpera, para pengembang perumahan (REI, Perumnas dan Koperasi) telah berhasil membangun 992.579 unit rumah sederhana (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS).

Pada Repelita VI ini, pemerintah menargetkan pembangunan 500.000 unit RS dan RSS. Dari target itu, hingga pertengahan November lalu atau pertengahan tahun kedua Repelita VI, telah berhasil dibangun 240 ribu unit lebih. Proyek-proyek perumahan yang tersebar di seluruh Indonesia itulah, yang pada tanggal 30 November lalu diresmikan secara massal oleh Presiden Soeharto, di Cengkareng. Peresmian massal perumahan yang merupakan bagian dari kegiatan perayaan tahun emas kemerdekaan ini, sekaligus juga merupakan momentum guna memacu pencapaian target pembangunan RS dan RSS pada Repelita VI.

Dalam kaitan itulah, sebagai bagian dari acara peresmian massal tersebut, Kantor Menpera menerbitkan buku "Perumahan Rakyat di Tahun Emas". Buku ini memaparkan perkembangan pembangunan perumahan di Indonesia selama 50 tahun kemerdekaan, berikut tantangan dan dinamikanya.

Majalah *Properti Indonesia*, merasa mendapat kehormatan karena diberi peran cukup besar dalam penerbitan buku ini. Drs. Antony Zeidra Abidin, Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi Properti Indonesia, dipercaya menjadi ketua harian bidang penyusunan buku dan prasasti. Sedangkan ketua bidangnya dipercayakan kepada Drs. Enggartiasto Lukita, Ketua Umum DPP REI. Sebagian wartawan *Properti Indonesia*, juga terlibat dalam penyusunan materi dan penyuntingan buku ini.

Kehadiran buku ini, diharapkan makin memperkaya informasi tentang perumahan yang ada dan memberi arti terhadap usaha pemenuhan kebutuhan rumah yang layak bagi semua lapisan masyarakat. Karena seperti dikemukakan Presiden Soeharto: "Rumah adalah kebutuhan mendasar bagi setiap manusia, bersama pangan dan sandang. Rumah bukan sekadar tempat tinggal, namun juga merupakan tempat pembentukan watak dan jiwa melalui kehidupan keluarga" ■

PROPERTI
I N D O N E S I A

Edisi Desember 1995
***Desain Cover:** Suprobo*
***Foto:** Dok Properti*

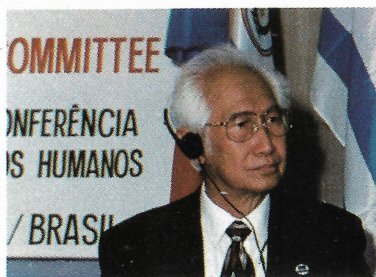
LIPUTAN UTAMA

Membedah Bisnis Mega Resor 20

Tergiur oleh angka kunjungan wisatawan yang terus meningkat, para investor berlomba mengembangkan bisnis resor terpadu. Mulai dari skala kecil, hingga skala ribuan hektar yang dikembangkan dengan konsep memadukan kawasan wisata dan permukiman. Tapi, mengapa sebagian bank tak mau mengucurkan kreditnya ke subsektor ini? Benarkah pariwisata hanya kedok untuk menaikkan harga tanah?

LIPUTAN KHUSUS

Dari Bukit Batu ke Gedung Jangkung 56

Tren pemakaian batu granit kian marak, walaupun harganya masih relatif mahal. Lambang prestisius pemilik bangunan?

TOKOH : FERRY SONNEVILLE

Penyambung Lidah Para Pengembang 78

Orang lebih mengenal Ferry Sonneville sebagai pemain bulutangkis. Ia memang orang nomor wahid dalam berbagai kejuaraan dunia bulutangkis sekitar tahun 1953-1967. Padahal, tokoh ini sebenarnya mempunyai keterkenalan yang lain, tak kalah serunya dengan dunia bulutangkis yaitu dunia properti.

TREND BISNIS

Tetap Melaju Ketika Pasar Lesu 86

Ketika pasar perumahan belum pulih benar dari kelesuan, beberapa pengembang malah berhasi merebut banyak pembeli dalam waktu singkat. Bagaimana strategi mereka?

HUKUM

Peluang Baru Pada Hak Pakai 106

RUU Hak Tanggungan yang diajukan pemerintah ke DPR, membolehkan hak pakai sebagai jaminan kredit. Pemegang hak tanggungan itu pun, dibolehkan dari bank-bank luar negeri.

Properti Spot 10

Nasional 18
- *Kebersamaan Membangun Ala REI*

Liputan Utama 24
- *Proyek Warisan Penuh Gosip*
- *Megawisata Para Naga*
- *Membedah Harga Tanah di Proyek Naga*
- *Sukses Kemitraan Pemda Swasta*
- *Kemitraan Ala Palaguna*
- *Poros Emas Pariwisata Indonesia*
- *Lebih Aman di Skala Kecil*
- *Menjaring Angota Lewat* Timeshare
- *Suasana Gunung Masih Lebih Diminati*
- *Mata Rantai Pendukung Bisnis Wisata (Nyoman S. Pendit)*
- *Wawancara Andi Mappi Sammeng*

Pembiayaan 45
- *Tumbuh Tak Secepat Tahun Lalu (KPR)*
- *Ribut-ribut Commercial Papers*

Internasional 66
- *Potret Properti di Malaysia*

Desain 70
- *Optimalisasi Teras di Alam Tropis*

Trend Bisnis 88
- *Bersaing di Tengah Gempuran Gedung baru*
- *Bertahan di Jalur Tanpa Bintang*
- *Membidik Kantong Mahasiswa dan Saudagar Daerah*

Manajemen 96
- *Mengurai Nasionalisme di Bisnis Hotel*

Pasar Modal 98
- *Saham-saham Properti Paska Tender*

Progres 101
- *Di Selatan Terus Melaju*

Opini 104
- *Membaca* Trend *Pusat Perbelanjaan*

Proper 109

English Section 112
- *Commercial Paper Victims*

KEMEWAHAN ABADI DENTING PIANO KLASIK STEINWAY...

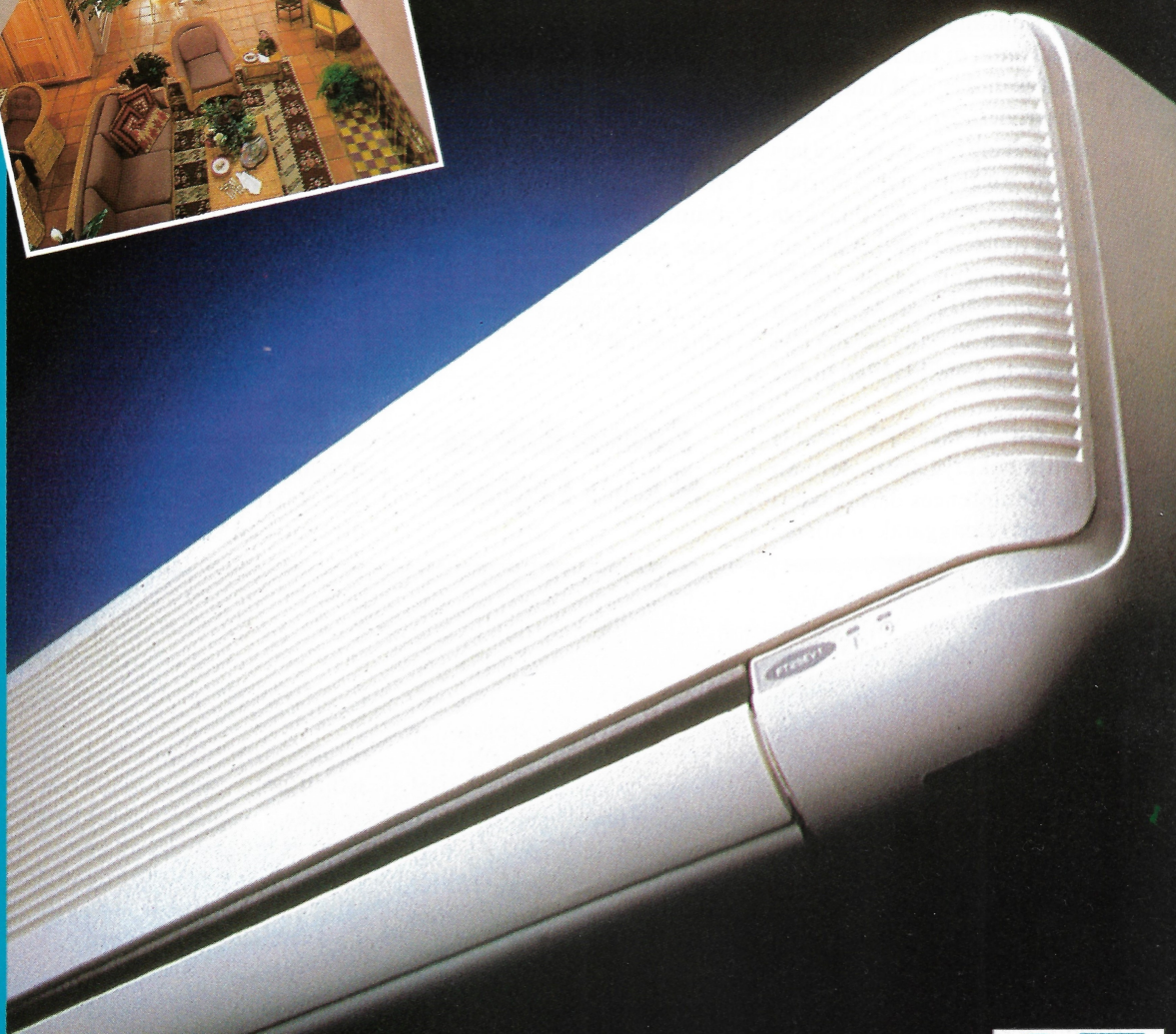
LEBIH MENGUSIK SUKMA DENGAN SEJUKNYA HEMBUSAN UDARA DAIKIN

Itu pasti. Karena DAIKIN hanya khusus memproduksi AC, sehingga memberikan yang terbaik untuk Anda. Selain sejuknya hembusan AC DAIKIN yang tak perlu diragukan lagi, melalui teknologi modern Self Diagnosis Function yang mampu menunjukkan kesalahan pengoperasian melalui remote control,

SELF DIAGNOSIS FUNCTION
Malfunction Codes

	SYSTEM	MEANING
SYSTEM	OO	NORMAL
	UF	INCORRECT INTER UNIT WIRING
	A5	FREEZE UP PROTECTION
IN DOOR UNIT	A6	FAN MOTOR FAULT
	C4 OR C5	FAULTY HEAT EXCHANGER SENSOR
	C9	FAULTY SUCTION AIR TEMPERATURE SENSOR SYSTEM
OUT DOOR UNIT	EO	PROTECTORS WORKED

jelas akan mempercepat dan memudahkan Anda dalam hal perawatan.

Apalagi ditambah keunggulan lainnya seperti : • Compact & Modern Design • Whisper Quiet • Auto Swing & Auto Shut Off • Night Set Mode • Auto Restart, dijamin hidup Anda lebih terasa nyaman dibanding sebelumnya.

BARU
TIPE FT 25 E / 35 E
TIPE FT 45 E / 60 E

25
1970 - 1995
DAIKIN INDONESIA

Dealer:

JAKARTA PD Ever New Telp. 6597278 • PT Fajar Paramitatama Telp. 362251 • PT Bayu Teknik Telp. 5700009 • Gemilang Telp. 6009840 • PT Gunawan Servindo Ekatama Telp. 3861154 • Glodok Elektronik Telp. 4520214 • Indah Jaya Electric Telp. 7222015 • PT Jayanta Agung Matra Telp. 6590771 • Kota Mas Telp. 6494528 • PT Kolifri Tekindo Pratama Telp. 5606019 • Lancar Jaya Engineering Telp. 5673857 • PT Multiair Cahaya Teknik Telp. 5601765 • Prima Electronic Telp. 4509086 • Pola Technic Telp. 7658281 • Riau Teknik Telp. 5665760 • Toko Shinta Telp. 6120190 • PT Sarana Timur Barat Telp. 5481307 • PD Sinar Jaya Teknik Telp. 6602300 • PT Surya Margaluhur Telp. 3840458 • TN Engineering Telp. 3100360 • PT Wisanamitra Argakarya Telp. 6401650 • Toko Gaya Teknik Telp. 6296868 • Sumber Cahaya Utama Telp. 5656906/7 • Dunia Electric Telp. 6296264 • PT Sumitron Inti Mulia Telp. 6596680 **BOGOR** Bogor Teknik Telp. (0251) 324230 **BANDUNG** PT Sarana Tunggal Mulia Telp. (022) 235509 **SEMARANG** UD Cahaya Makmur Telp. (024) 412695 • Amazone Telp. (024) 555657 **PEKALONGAN** Darma Abadi Telp. (0285) 23134 **YOGYAKARTA** Fajar Aircon Centre Telp. (0274) 563475 **SOLO** Mitra Nugraha Telp. (0271) 41991 **TEGAL** Surya Kencana Telp. (0283) 41818 **PURWOKERTO** Irama Mas Telp. (0281) 81103 **PATI** S Jaya (0295) 82321 **SURABAYA** UD Surya Makmur Telp. (031) 522142 • PT Architrical Utama Telp. (031) 574834 • CV Bintang Telp. (031) 526805 • CV Bina Teknik Telp. (031) 5946464 • Toko Edison Telp. (031) 523426 • Toko Perdana Telp. (031) 512199 • UD Pujiarso Telp. (031) 576361 • CV Sentral Aircon Raya Telp. (031) 26243 • Toko Yasinta Telp. (031) 43611 • Miami Telp. (031) 44411 **DENPASAR** PT Karya Mas Utama Telp. (0361) 228553 • PT Karya Makmur Dewata Telp. (0361) 227495 • CV Senjaya Aircon Telp. (0361) 231683 **UJUNGPANDANG** CV Drakar International Telp. (0411) 310589 **CAKRANEGARA (LOMBOK)** Niaga Motor Telp. (0364) 2294 **MEDAN** PT Istana Deli Kencana Telp. (061) 610610 • PT Dian Sakti Sempana Telp. (061) 513748 • PD Segar Telp. (061) 522644 • Metro Elektronik Telp. (061) 524046 • CV Istana Perdana Mobil Telp. (061) 558509 **ACEH** Lamurindo Telp. (0645) 21353 **PADANG** Era Tehnika Telp. (0751) 23412 **PAKANBARU** PT Wahyu Bangun Bumi Bersama Telp. (0761) 32629 **PALEMBANG** Guntur Electronic Telp. (0711) 356152 **BANDAR LAMPUNG** PT Daitron Indonesia Telp. (0721) 64286 **PULAU BATAM** PT Multiperkasa Mandiri Telp. (0778) 455235 **PONTIANAK** PT Indah Budi Mulia Telp. (0561) 34066 **BANJARMASIN** CV Wisantra Telp. (0511) 57334 **SAMARINDA** CV Swastika Telp. (0541) 41983 **BALIKPAPAN** CV Swastika Telp. (0542) 31513

Pengembangan Kota Pantai

Rencana pengembangan Kota Pantai di Indonesia selalu menarik diulas. Maklum, di sini konsep *Waterfront City* belum berkembang sepesat negara lain seperti Australia atau Amerika. Di Sidney atau di Florida, kota pantai sudah menjadi salah satu pertimbangan orang untuk berkunjung di sana. Apalagi, di sana sudah tersedia sarana dan prasarana yang lengkap untuk berlibur.

Bulan lalu, PT Piranti Bisnis bekerja sama dengan AIC Conferences dari Australia, menyelenggarakan konferensi untuk membahas masalah-masalah tersebut dengan tema *Waterfront Development in Indonesia*. Acara ini berlangsung dua hari di Hotel Arya Duta, Jakarta. "Kita memilih tema ini karena masalah pembangunan pantai sedang aktual, terutama reklamasi di pantai utara Jakarta," kata Reza Andre, Manager Marketing PT Piranti Bisnis.

Beberapa pakar *waterfront development* dari berbagai negara terutama Amerika, Australia, dan Inggris tampil menyampaikan pengalaman mereka selama bertahun-tahun mengembangkan kota pantai. Diantaranya Daniel S. Natchez, seorang konsultan water front city development dari Ausrtalia yang juga dikenal sebagai kolumnis di majalah Asia Marine. Dari instansi pemerintah hadir Kepala Kantor Dinas Tata Kota Jakarta Utara, Martono Yuwono, dan Sudariyono, Pembantu Ass. I Menteri Negara Lingkungan Hidup.

Martono Yuwono, Kepala Dinas Kantor Tata Kota Jakarta Utara, dalam presentasinya mengungkapkan, sebenarnya kawasan pantai utara Jakarta sangat potensial untuk dikembangkan karena letaknya yang strategis dan ada potensi pantai yang bisa dijadikan tempat wisata. "Pembangunan di daerah pantai akan memberikan keseimbangan pada pesatnya bisnis properti di daerah Jabotabek," katanya. Menurut Martono, pembangunan wilayah Pantai utara juga akan memberikan perbaikan kualitas hidup penduduk setempat dan lingkunganya ■ *Wid*

Rumah Rakyat di Kota Legenda

Komitmen pengembang untuk membangun RS dan RSS, ternyata bukan isapan jempol. Buktinya PT Putra Alvita Pratama, pengembang Kota Legenda di Bekasi sudah membangun 580 RS/RSS sebelum menyelesaikan pembangunan rumah menengah dan atas. Bukan itu saja, lokasinya menyatu hingga penghuni RS dan RSS bisa menikmati semua fasilitas yang ada di kawasan Kota Legenda.

Kesungguhan PT PAP ini mendorong Menpera Akbar Tanjung untuk membuktikan langsung adanya RS dan RSS di kawasan Kota Legenda ini. Menurut Mohamad S. Hidayat, Direktur Utama PT Putra Alvita Pratama (PAP), pembangunan RS dan RSS ini merupakan komitmen untuk membangun sebuah kota baru yang benar-benar menerapkan konsep 1:3:6. "Sesuai yang telah digariskan oleh pemerintah," kata Pak Hi.

Dalam kesempatan tersebut Menpera mengatakan bahwa pembangunan rumah untuk kalangan berpenghasilan rendah ini merupakan bagian dari 200 ribu RS dan RSS yang diresmikan oleh Presiden Soeharto bulan lalu. Menpera juga berterima kasih kepada PT PAP—yang beberapa waktu lalu pernah mendapatkan penghargaan Grand Award 1995 Gold Nugget—karena telah berusaha membangun rumah untuk rakyat kecil. "Saya menghargai sekali usaha-usaha yang telah ditempuh pihak pengembang dimana mereka sejak awal telah merencanakan penyediaan lokasi bagi RS dan RSS," kata Akbar Tandjung.

Menpera juga berkenan menyaksikan penandatanganan kerjasama antara PT PAP dan PT Telkom dalam pemasangan jaringan telepon di kawasan Kota Legenda. Penandatanganan tersebut dilaksanakan sesaat setelah acara pembukaan REI Ekspo 1995 di Jakarta Hilton Convention Centre (JHCC), bulan lalu.

Menurut Laurent Aliandoe, Direktur PT PAP, dalam kerjasama ini pihaknya menyediakan dana untuk membangun jaringan kabel primer untuk dihibahkan ke Telkom. Dan Telkom membangun STO-nya. "Kerjasama ini menguntungkan semua pihak," ungkapnya ■ *Wid*

SUMARDI

*DI BAWAH RINTIK HUJAN MENPERA **IR. AKBAR TANDJUNG** MENINJAU RS/RSS KOTA LEGENDA, DIDAMPINGI **MOHAMAD S. HIDAYAT** DAN **LAURENT ALIANDOE***

Pasar Rumah Mulai Bergairah

Kondisi pasar perumahan yang lesu sejak awal tahun lalu agaknya akan mulai memasuki titik cerah. Setidaknya inilah indikator yang bisa ditangkap dari pameran REI Expo '95 awal November lalu. Dilihat dari nilai transaksi yang mencapai 216 miliar rupiah ini, menunjukkan peningkatan yang cukup besar dari pameran yang terdahulu.

Pameran yang diselenggarakan oleh Debindo ini merupakan yang terbesar di penghujung 1995. Terlihat dari padatnya peserta pameran dan pengunjung. Dalam sambutannya ketua REI Enggartiasto Lukito mengakui bahwa penjualan perumahan untuk kelas menengah ke atas untuk tahun ini mengalami penurunan. "Oleh karena itu untuk tahun 1996 harus lebih berhati-hati atas kejadian tahun 1995," ungkapnya. Menurut Enggar, untuk memperbesar daya serap masyarakat diperlukan peningkatan profesionalisme para pengembang.

Lembaran baja Colorbond® ini,
mempunyai arti dan nilai yang tinggi bagi kita semua...
Warnanya tahan lama. Tahan bocor dan Lebih ringan.
CAULFIELD GREEN
OFF WHITE
COPPERSTONE
GULL GREY
BEIGE
KIAMA BLUE
WHEAT
MIST GREEN
REGAL BLUE
AUTUMN RED
COLORBOND® steel dengan berbagai warna pilihan tropisnya mempermudah serta melindungi konstruksi dan arsitektur bangunan Anda. Pastikan label COLORBOND® steel dari setiap lembaran yang Anda pakai untuk memastikan mutu bahan atap yang Anda dapatkan.
Colorbond®
Longer lasting color
BHP
P.T. BHP STEEL INDONESIA
LEVEL 2, MID PLAZA
JL. JEND. SUDIRMAN KAV. 10-11
JAKARTA 10220 - INDONESIA
PHONE : (+62 21) 570 7564 (HUNTING)
FAX. : (+62 21) 570 7563
COLORBOND® is a registered trademark of BHP Steel (JLA) Pty Ltd

Menpera mengatakan, pameran seperti ini sangat bermanfaat bagi semua pihak yang ingin tahu informasi tentang perumahan. Dari tahun ke tahun pesertanya semakin lengkap dan meningkat. "Hal ini menunjukkan kemampuan masyarakat juga meningkat sehingga mereka mempunyai peluang untuk menentukan pilihannya atas rumah yang akan dimilikinya," ungkapnya.

Pada kesempatan itu Menpera juga mengharapkan agar para pengembang mempergunakan peluang yang ada sebaik-baiknya dengan tetap berpegang pada tanggung jawab dan etika bisnis yang berlaku melalui pemberian informasi yang terang dan jelas. Pameran yang diselenggarakan oleh Debindo yang bekerjasama dengan REI pusat ini berlangsung selama 10 hari dan diikuti oleh lebih dari 173 peserta baik pengembang, bank penyedia KPR, kontraktor, maupun produsen bahan bangunan ■ *Wid*

Kredit Sindikasi Untuk Menara Sahid

Kinerja PT Hotel Sahid Jaya International (HSJI) tidak meragukan. Buktinya, 14 lembaga keuangan yang dikoordinasi Schroder International Merchant Bankers Limited dari Singapura memberi kredit sindikasi US$40 juta. Penandatanganan persetujuan dilakukan di Jakarta oleh Presdir PT HSJI Sukamdani S. Gitosardjono dan managing director Schroder International Robert M. Tomlin.

Bertindak sebagai *coarranger* dari Korea adalah Boram Bank. Sedangkan *lead managers* adalah bank cabang di Singapura seperti: Agriculture Bank of China, Royal Bank of Scotland, dan Staco International Finance.

Bank lain yang berpartisipasi adalah Kokmin Bank Leasing, Malayan Banking Bhd., Cho Hung Leasing & Finance (Hongkong), dan Korea International Merchant Bank.

Pinjaman selama empat tahun ini bersuku bunga Sibor (Singapore Inter Bank Offered Rate) plus dua persen. Nantinya akan digunakan untuk biaya pembangunan Menara Sahid, gedung perkantoran dengan sistem strata title. Berlantai 38, termasuk lima lantai basemen dengan luas 60.960 meter persegi. Oktober lalu pembangunannya telah dimulai dan diharapkan selesai tahun 1998.

Perkantoran dengan biaya US$99 juta ini, sejak dipasarkan April lalu, terjual 46%. Tak heran, Sukamdani optimis gedung barunya akan habis terjual. Selain lokasi strategis, bangunan ini saling melengkapi dengan milik PT HSJI lain. Saat ini di kompleks Sahid sudah ada Sahid Jaya Hotel dan Apartemen Istana Sahid. Menyusul segera Hotel Sahid Perdana ■ *NIA*

Golf Malam Kota Modern

Indonesia kini memiliki wisma klub termegah di Asia Tenggara. Dengan luas bangunan 10.000 meter persegi, wisma klub ini menyediakan berbagai fasilitas, seperti restoran bertaraf internasional, ruang karaoke, hingga spa. Ada pula ruang rapat beserta fasilitas sekretariat. "Kami memang beda dari *club house* lainnya," ujar Samadikun Hartono, Presdir Grup Modern, pemilik wisma klub ini.

Wisma klub rancangan arsitek dari Australia—Overmann & Zuideveld—ini merupakan pendamping bagi Padang Golf Modern (PGM) di Kota Modern, Tangerang. Inilah padang golf pertama di Indonesia untuk bermain di malam hari. Sistem pencahayaan dari Jepang yang digunakan sama dengan yang dipakai pada Olimpiade Barcelona.

Menurut Joe Sorrels, general operations advisor PGM, anggota klub PGM dapat menikmati semua fasilitas di klub tersebut bersama keluarga. Di sana tersedia pula sarana olahraga lainnya, seperti 10 lapangan olahraga untuk tenis *(outdoor & indoor)*, lapangan squash, bulutangkis, juga *fitness center* dengan peralatan mutakhir, sampai kolam renang ukuran olimpiade.

Jumlah anggota klub PGM sendiri sampai saat ini sudah mencapai 1.000 orang, dan dibatasi untuk 2.500 orang. Anggota klub PGM otomatis dapat menikmati fasilitas Klub Awani, klub hotel dan resor milik Grup Modern.

Investasi yang ditanam oleh Grup Modern untuk areal seluas 70 hektar ini bernilai US$40 juta (lebih dari Rp80 miliar). "Diperkirakan delapan tahun lagi bisa mencapai *break even point*," kata Samadikun lagi.

Menpora Hayono Isman ketika meresmikan PGM menyambut gembira bertambahnya fasilitas olahraga di tanah air. Hayono mengajak Grup Modern agar mau menampung atlet golf nasional di PGM ini, "Juga untuk pembinaan, termasuk membiayai berlatih ke luar negeri," kata Hayono Isman ■ *NIA*

MANTAN WAPRES ***SUDHARMONO****, DIDAMPINGI ISTRI DAN MENPERA* ***AKBAR TANDJUNG****, MENJABAT TANGAN MENKEH* ***OETOYO OESMAN*** *YANG SAAT ITU DIDAULAT MENJADI KASIR. ACARA INI BERLANGSUNG SEUSAI PAK DHAR MERESMIKAN BEROPERASINYA* OUTLET PRO IMAGE *MILIK* ***TANTYO AP SUDHARMONO*** *DI PLAZA BINTARO JAYA, AKHIR BULAN LALU.*

Total Package Dari Vinotindo

Perkembangan perkantoran yang pesat menuntut pengelolaan profesional. Saat ini tengah diperkenalkan konsep *facility management*. Inilah konsep terbaru dalam mengelola bangunan dan properti--yang didukung penggunaan komputer. *Facility management* bertujuan mengelola setiap data, baik data tentang lokasi setiap bangunan milik perusahaan maupun rincian aset di setiap bangunan. Termasuk di dalamnya adalah gedung dan perawatannya, ruang kerja beserta isi dan interiornya, peralatan komputer, juga utilitas perkantoran.

Didukung PT Gema Graha Sarana (GGS), saat ini Vinotindo juga memberikan layanan menyeluruh dalam interior kantor : *total package*. "Dalam menyediakan furniture yang cocok, kami mengantisipasi perkembangan teknologi dan keinginan klien," ujar Halistya Permana, Direktur PT Vinotindo Grahasarana.

Vinotindo juga mendukung penuh Seminar Desain Ruang Kerja Masa Kini, bekerjasama dengan Himpunan Desainer Interior Indonesia (HDII). Seminar ditambah workshop ini mengundang pembicara-pembicara dari dalam dan luar negeri. Diantaranya Richard Pollack, arsitek dan desainer interior terkenal dari Amerika Serikat. "Vinotindo mengundang mereka karena peduli akan kemajuan desain interior Indonesia, khususnya desain perkantoran," jelas tambah Deddy Rochimat, salah seorang direktur Vinotindo ■ *NIA*

Pelayanan Baru ICI

Trend warna cat untuk bangunan proyek besar menjadi pilihan di masa mendatang. Untuk mengantisipasi permintaan tersebut PT ICI Paints Indonesia kini siap melayani pesanan dari konsumen 1 kali 24 jam.

Menurut T.Indarto Surio, General Manager/Direktur PT ICI Paints Indonesia, sebagai produsen Cat, mereka selalu berusaha untuk selalu inovatif. Hal ini jelas guna mengantispasi permintaan pasar yang begitu beragam dan spesifik dalam warna cat.

Salah satunya adalah dengan sistem pelayanan Master Pallet. Pelayanan ini merupakan sistem percampuran warna teknologi tinggi dari Dulux yang dapat menghasilkan sampai 6.134 warna-warna khusus. Beberapa proyek yang telah memanfaatkan pelayanan ini adalah Sheraton (Surabaya), Biofarma (Bandung), Sudirman Tower Kondominium, Taman Anggrek, Supermal Karawaci dan Sampoerna Grup.

Melalui Master Pallet, kata Sales Manager ICI Nugroho Widiarto, dapat melayani permintaan kontraktor apapun warna yang mereka pesan. Berbagai even telah dila-kukan ICI untuk memperkenalkan Master Pallet ini kepada para kontraktor.

Untuk produk lain, ICI juga memperkenalkan cat bertekstur dan meyediakan Acra-Tex (Acrylic Coating) yang berkualitas tinggi dari dulux. Kendati sampai saat ini masih diimpor dari Asutralia, ICI telah siap memenuhi permintaan konsumen.

Kelebihan Acra-Tex, selain kualitasnya prima, juga siap pakai dan tidak mudah kotor. "Produk ini juga dapat melin-dungi dinding dari air serta polutan," jelas Nugroho. Di samping itu, ICI juga rajin melakukan training kepada kontraktor yang menggunakan produk mereka. BN ■ *NIA/Wid*

Manajemen Baru Bank Papan Sejahtera

Belum genap enam bulan, melalui Rapat Umum Luar Biasa Pemegang Saham (RULBOS) November lalu, Bank Papan Sejahtera (BPS) kembali melakukan perombakan manajemen. Tak jelas apa yang sebenarnya terjadi di tubuh bank yang mempunyai misi Penyedia Layanan Lengkap Kesejahteraan Keluarga ini, tetapi menurut Asmuadji, Direktur Utama Terpilih, karena ada beberapa pengurus yang mengundurkan diri.

Ada beberapa nama baru yang muncul, meski ada juga wajah lama yang masih bercokol. Untuk posisi Presiden Komisaris dan Direktur Utama, tidak ada perubahan. Kecuali susunan komisaris. Ada tiga nama yang berubah. Jopie Widjaya, Hidayat Tjandradjaja, dan Widodo Budidarmo tak lagi tercatat sebagai komisaris. Nama-nama ini digantikan oleh Hasjim S.Djojohadikusumo, Honggo Wendratno, Dr. Siswanto Sudomo dan Priaswijanto Sabrani, DBA.

Sedangkan dalam susunan direksi ada dua nama baru yaitu Al Nyoo menggantikan posisi Alita Marsanti dan M Kemal Karyadana. Alita Marsanti yang tadinya Wakil Presdir sekarang tidak lagi tercatat.

Menurut Hasjim, BPS tidak akan mengubah misi pokoknya yaitu sebagai penyedia jasa perbankan, konsultasi dan informasi yang menyangkut kebutuhan bagi kesejahteraan keluarga serta pembiayaan perumahan. Sampai bulan Oktober 1995 lalu, kredit yang disalurkan BPS mencapai Rp.745,5 miliar dari target Rp.660,9 miliar. Dari 77 480 001 saham yang ada, 6,22 persennya dimiliki oleh masyarakat. ■ *IU*

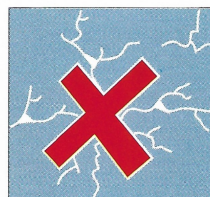
DIREKSI BARU BPS: NAMPAK ANTARA LAIN PRESDIR A. ASMUADJI (KETIGA DARI KIRI) DAN WAPRESDIR AL NYOO (kedua dari kanan)

PEMBORONG & PEMILIK SAMA-SAMA PUAS !

Karena pengerjaan lebih mudah dan cepat, hasil akhir lebih memuaskan!

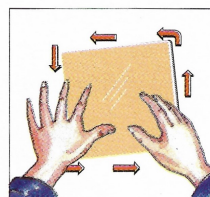
KEMASAN BARU!

Daya rekat awal yang kuat

ALCASIT membuat adukan semen mempunyai daya rekat awal yang tinggi, sehingga adukan tidak mudah jatuh kembali. Pemborosan semen dapat dihindari

Tidak mudah retak

ALCASIT memperlambat waktu "setting" semen, sehingga didapatkan pengeringan sempurna dan merata serta mempertinggi daya rekat akhir. Keretakan dan pecah rambut dapat dihindari.

Dinding tidak perlu dempul!

ALCASIT memperlambat pengeringan semen dan membuat adukan seperti cream, sehingga plesteran serta acian lebih mudah diratakan dan membuat permukaan tembok tidak bergelombang. Dempul tembok tidak diperlukan lagi.

Memudahkan pemasangan keramik

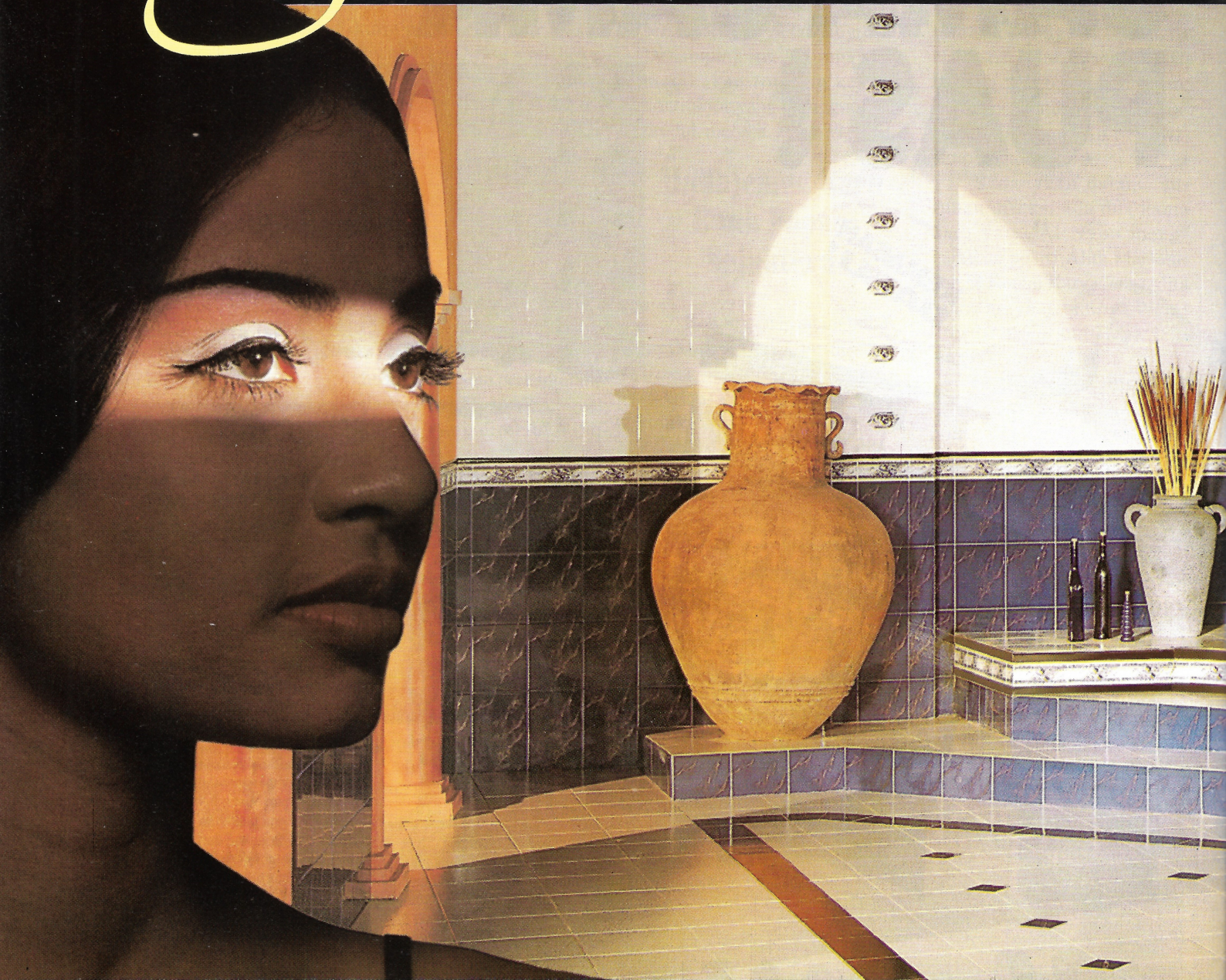
ALCASIT membuat adukan semen tidak terlalu cepat kering, sehingga pemasangan keramik dapat lebih lama diatur agar hasilnya lebih rapih dan daya rekat lebih kuat

Kemasan lama

ALCASIT CEMENT ADDITIVE telah digunakan di banyak negara maju di dunia selama puluhan tahun. Di Indonesia, ALCASIT CEMENT ADDITIVE sudah dipasarkan sejak 15 tahun yang lalu, ALCASIT CEMENT ADDITIVE dapat diperoleh di toko bahan bangunan di kota Anda

KALLE Under licence of KALLE subsidiary company of HOECHSTA.G-GERMANY

SOLE DISTRIBUTOR:

C.V. MOWILEX
Jl. Daan Mogot Raya Km.10, Kali Angke No.2
Kecamatan Cengkareng, Jakarta 11710
P.O. Box 4115 Jkt 10001, Telp. 5406663 (4lines)-5451292
Telefax: 6192764 - 5451287.

Kreasi baru **Keramik Dinding Mulia** tampil anggun menghiasi dinding kamar mandi dan dapur Anda. Perpaduan warna yang lembut dengan motif cantik mengundang Anda untuk lebih mendekat. Terlihat pula listelo sebagai aksen visual yang dapat dipadupadankan untuk menyemarakkan atmosfir ruangan.

Hasil karya yang memukau.

KEMITRAAN

Kebersamaan Membangun Ala REI

Tujuh belas pengembang besar sepakat mengembangkan pola kemitraan. Untuk mengejar kuota pembangunan rumah sederhana dan sangat sederhana, mereka tidak lagi membangun sendiri, tapi memberikan kesempatan kepada pengembang kecil.

Tujuh belas pengembang besar sepakat mengadakan kemitraan dengan pengembang kecil untuk membangun rumah sederhana (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS). Inilah hasil nyata dari "Sarasehan Pemasyarakatan Pancasila" bagi anggota Realestat Indonesia (REI) di Yogyakarta pada penggal kedua Oktober silam. "Kesepakatan itu tercetus atas kesadaran para anggota, tanpa ada unsur paksaan dari luar sedikit pun," kata ketua umum DPP REI Enggartiasto Lukita.

Para pengembang besar yang ikut menandatangani naskah kesepakatan itu antara lain, Mohamad S. Hidayat, PT Putra Alvita Pratama; Kosmian Pudjiadi PT Pudjiadi Prestige Ltd; Budiarsa Sastrawinata, PT Bumi Serpong Damai; Agusurya Widjaja, PT Ciputra Development; James T. Riyadi, PT Lippoland Development; Hendro S. Gondokusumo, PT Dharmala Intiland; dan Umar Hartadinata dari PT Jababeka.

Menpera Akbar Tandjung, yang ikut menyaksikan kesepakatan itu, menyambut baik langkah REI ini. Pola kemitraan ini dapat menjembatani masalah yang dihadapi oleh pengembang RS/RSS yang umumnya kesulitan mendapatkan lahan atau dana. Sehingga, "Antara pengembang besar dan kecil tidak terjadi gap yang semakin besar," katanya.

"Ada tiga pemikiran yang mendasari pola kemitraan ini," ujar ketua III DPP REI Herman Sudarsono. Pertama, melaksanakan imbauan pemerintah untuk membentuk pengembang menengah yang tangguh. Kedua, dalam dua tahun terakhir terjadi lonjakan tambahan anggota REI baru sekitar 800-an, yang umumnya muka-muka baru di bisnis properti. Ketiga, untuk masa mendatang satu realestat akan sukses, kalau dikerjakan secara bersama-sama. Mengingat setiap pengembang memiliki keunggulan sendiri-sendiri. Seperti dalam segi desain, arsitektur, atau dalam menuangkan konsep pembangunannya.

MENPERA AKBAR TANDJUNG DIDAMPINGI KETUA BP7 PUSAT DAN KETUA UMUM REI, SAAT MEMBUKA SARASEHAN PEMBUDAYAAN PANCASILA

Pola kemitraannya itu, kata Herman lagi, ada dua jenis. Yakni kemitraan antara pengembang besar dengan sesamanya, dan pengembang besar dengan pengembang kecil. Ditambahkan oleh Agusman Effendi, Ketua Pelaksana sarasehan tersebut, "Bentuk kemitraan kepada pengembang kecil bisa dalam pembinaan manajemen, pembinaan dalam pemasaran, atau pembinaan dalam keuangan."

Contohnya, untuk pengembang real estat kelas menengah atas yang memiliki area di bawah 200 hektar, sesuai dengan peraturan dapat membangun RS/RSS di luar lokasi tapi masih dalam satu kabupaten/kotamadya, atau di kabupaten/kotamadya yang bersebelahan. Pengembang yang masuk kelompok ini, kemungkinan pola kemitraannya dapat dengan menyertakan saham. Atau membantu pengembang yang tengah mengembangkan RS/RSS. Misalnya membangun infrastrukturnya. "Sejumlah RS dan RSS yang telah dibangun dimasukkan ke dalam kuota pengembang yang membantu tadi," tandas Herman.

Sementara pengembang yang memiliki area di atas 200 hektare harus membangun RSS di satu lokasi, kecuali rencana umum tata ruang (RUTR) tidak

mengizinkan. Pengembang yang masuk dalam kelompok ini sekarang tidak lagi membangun RSS sendiri, tapi dilimpahkan kepada pengembang kecil. Salah satu caranya, adalah dengan menjual sebagian tanahnya yang dialokasikan untuk membangun RS/RSS kepada pengembang kecil.

Andai semua pengembang besar dibiarkan membangun RS/RSS sendiri, dikhawatirkan para pengembang kecil yang tengah menggarap proyek di sekitarnya menjadi tidak laku. Masyarakat akan cenderung memilih RS/RSS yang dibangun oleh pengembang besar, karena menyediakan banyak fasilitas. "Cara-cara tersebut barulah arternatif, sebab peraturan yang baku dari Kantor Menpera belum ada," ujar Herman kembali.

Sejauh ini, di antara para pengembang besar sebagian ada yang masih agak riskan untuk menyerahkan kuota RS/RSS-nya kepada pengembang kecil. Mereka khawatir kualitas produknya akan rendah sehingga merusak *immage* perusahaan. Kecuali itu, ada pula yang berfikiran bahwa membangun RS/RSS itu untungnya sangat kecil. Menanggapi permasalahan ini Herman menegaskan, "Memang keuntungan membangun RS/RSS itu kecil, tapi bagi pengembang kecil sangat berarti."

Bank Tabungan Negara (BTN) pun ikut mendukung pola kemitraan ini. Produk pembiyaan Kredit Modal Kerja (KMK) Khusus misalnya, secara tidak langsung merupakan antisipasi bagi pengembang kecil yang bermitra dengan pengembang besar. Besarnya KMK Khusus ini Rp200 juta, tanpa agunan, cukup rekomendasi DPD REI setempat. "KMK ini diberikan kepada pengembang pemula yang ingin mengembangkan RSS, utamanya untuk biaya pembebasan lahan," kata Widigdo Sukarman.

KMK khusus diprioritaskan bagi pengembang yang mempunyai total asset Rp200 juta, agar *debt equity ratio* (DER)-nya bisa seimbang. Harga tanah yang relevan untuk membangun RS/RSS sekitar Rp400. Jadi, Rp200 juta itu bisa untuk membebaskan tanah 5 hektar," katanya.

Setelah KMK khusus itu digunakan untuk membebaskan lahan, pengembang kecil juga diberi kesempatan mengajukan kredit konstruksi pembangunan RS/RSS, dengan agunan tanah yang telah dibebaskan tersebut. Selanjutnya pengembang kecil diharapkan dapat melaksanakan pembangunan selama satu tahun. Dengan rincian: 4 bulan untuk membebaskan tanah, 8 bulan untuk melaksanakan pembangunan dan memasarkan produknya.

Bagi pengembang kecil yang telah berhasil, nantinya bukan dikatagorikan pengembang pemula lagi. Namun menjadi pengembang yang sudah memiliki kredibilitas dan bisa menggunakan KMK biasa.

Contoh pengembang besar yang telah melaksanakan pola kemitraan dengan pengembang kecil adalah PT Dharmala Intiland. Pengembang di bawah bendara Grup Dharmala ini telah melakukan kerjasama dengan tiga pengembang kecil sekaligus. Yakni dengan PT Cempaka Dharmasatrya membangun 3.700 RS/RSS di Cilegon, Serang; di Manado dengan PT Cahayakelana Matahari membangun 750 unit RS/RSS; dan dengan PT Tatawira Sakti membangun rumah menengah 350 unit di Ciputat, Tangerang. Menurut presdir PT Dharmala Intiland Hendro S. Gondokusumo, dalam kerjasama ini pihaknya hanya memegang saham 49 persen.

Sedang contoh pengembang besar yang bermitra dengan selevelnya antara lain PT Bumi Serpong Damai, pengembang Bumi Serpong Damai; PT Putra Alvita Pratama, pengembang Kota Legenda; dan PT Megacity Development, pembangun kondomonium Dukuh Golf Jakarta. Jumlah penandatangan tersebut diharapkan akan terus bertambah. Untuk itu, kata Herman, REI akan terus menghimbau kepada pengembang besar lainnya yang belum ikut bergabung ■ *JY*

Kotak Pos Masalah Perumahan

Masyarakat yang mempunyai keluhan tentang perumahan yang dibelinya dari perusahaan pengembang, dalam waktu dekat dapat mengadukannya melalui Kotak Pos yang akan dibentuk Kantor Menpera. "Kotak Pos ini merupakan salah satu unit pelayanan guna menangani masalah-masalah yang dihadapi konsumen perumahan," ujar Menpera Ir. Akbar Tandjung, seusai diterima Presiden Soeharto, akhir bulan November lalu.

Menurut Menpera, semua masukan atau keluhan masyarakat yang masuk melalui kotak pos itu akan diolah oleh sebuah tim yang dibentuk Kantor Menpera dan selanjutnya disalurkan kepada instansi terkait.

Selain melalui Kotak Pos, Akbar juga mengemukakan, Kantor Menpera akan lebih meningkatkan fungsi pengendalian dan pengawasan terhadap para pengembang. Langkah itu dilakukan antara lain untuk mengatasi makin banyaknya kasus-kasus rumah fiktif yang dilaporkan masyarakat belakangan ini, serta janji-janji pengembang yang tidak dipenuhi.

Dalam kaitan itu, menurut Akbar, Presiden Soeharto memerintahkan setiap Bupati melalui perangkat BP4D, agar benar-benar mencek setiap pengembang yang akan meminta izin membangun rumah. Kalau reputasinya baik, pengembang bersangkutan dapat diberi izin dan selanjutnya dimonitor. Tapi Pemda, ujarnya, dapat mengoreksi pengembang yang mempunyai indikasi tidak menjalankan proyek sesuai dengan proposal yang diajukan ■

MEMBEDAH BIS

Tergiur oleh angka kunjungan wisatawan yang terus meningkat, para investor berlomba mengembangkan bisnis resor terpadu. Mulai dari skala kecil, hingga skala ribuan hektar yang dikembangkan dengan konsep memadukan kawasan wisata dan permukiman. Tapi, mengapa sebagian bank tak mau mengucurkan kreditnya ke subsektor ini? Benarkah pariwisata hanya kedok untuk menaikkan harga tanah?

Kampanye sadar wisata yang dilakukan Departemen Parpostel dalam beberapa tahun terakhir, rupanya tidak sia-sia. Jumlah wisatawan, dari luar maupun dalam negeri, terus meningkat dalam sepuluh tahun terakhir.

Simak saja data Direktorat Pariwisata di bawah ini. Pada 1983 wisatawan mancanegara (wisman) yang berlibur ke Indonesia diperkirakan 638.855 orang. Pada 1994, jumlah itu naik sampai 526% hingga mendekati 4 juta orang, atau sekitar 0,7% dari jumlah wisatawan dunia. Otomatis, jumlah devisa yang diraih dari sektor pariwisata pun membengkak. Naik sebesar 970 persen dari angka sebesar US$ 439 juta pada 1983 menjadi US$ 4,7 miliar pada tahun lalu. Tahun 1995 ini, Pemerintah berani menargetkan penerimaan US$ 6,1 miliar dari 4,65 juta orang wisman yang diproyeksikan akan datang ke Indonesia. Dengan proyeksi ledakan wisawatawan asing yang terus meningkat, pada tahun 2005 nanti, menurut perkiraan Econit Advisory Group, Indonesia memerlukan tambahan sekitar 140 ribu kamar hotel.

Arus wisatawan nusantara (wisnu) ternyata juga cukup besar. Dari data tahun 94, diperkirakan sekitar 4.217.705 orang wisnu menginap di hotel berbintang. Dipastikan angka ini akan terus bertambah. Apalagi, jumlah kelas menengah dengan pendapatan per kapita US$ 1.000 sebulan terus bertambah.

Perkembangan inilah yang agaknya merangsang minat sejumlah investor kakap untuk merambah bisnis wisata. Proyek-proyek hotel resor baru bermunculan di daerah-daerah tujuan wisata alternatif. Tengoklah misalnya, daerah menuju ke Sukabumi atau jalur sepanjang pantai Anyer-Carita-Labuan, di Jawa Barat. Puluhan resor bertebaran, yang dibangun sebagai alternatif daerah Bogor-Puncak-Cianjur (Bopunjur) yang sudah terlalu sesak saat ini.

Sebagian proyek resor itu dikembangkan dengan konsep resor terpadu di atas lahan berskala luas. Disebut resor terpadu, karena selain menyediakan fasilitas hotel resor dengan sarana pendukung kegiatan berekreasi dan berolahraga, dalam proyek tersebut juga tercakup kavling-kavling atau rumah resor yang dapat dibeli oleh konsumen. Beberapa di antara proyek resor terpadu itu, antara lain Resor Bali Nirwana di Tabanan Bali, seluas 121 Ha dan diproyeksikan menelan investasi US$ 324 juta. Keluarga Ibnu Soetowo, melalui PT Pengembangan

NIS MEGA RESOR

Agrowisata Prima, mengembangkan Resor Danau Lido seluas 1.700 Ha, di daerah Ciawi menuju Sukabumi.

Beberapa pengembang lain yang menekuni proyek resor skala besar, adalah Grup Salim, Grup Lippo , serta Sudwikatmono. Grup Lippo misalnya. Dengan menggandeng Pemda Sulawesi Selatan, mereka mengembangkan kawasan terpadu Tanjung Bunga seluas 1.000 hektar. Sebelumnya, Lippo juga mengembangkan wisata resor di kawasan Puncak Jabar, dan Pantai Carita, Anyer. Di lokasi terakhir ini Lippo akan mengembangkan kawasan resor bertaraf internasional di atas lahan seluas 200 hektar.

Apa yang akan dikembangkan Grup Lippo dengan Pemda Sulawesi Selatan, nampaknya ingin mengulang sukses Taman Impian Jaya Ancol (TIJA) yang dikembangkan Pemda DKI melalui konsep kemitraan bersama Ir. Ciputra dan kawan-kawan.

Sudwikatmono, lewat PT Agrowisata Nusantara (PT AN), berencana membangun kawasan wisata terpadu di Puncak dengan menguasai lahan hampir 700 hektar. Niat Sudwikatmono ini sempat menimbulkan kontroversi, karena selain dikhawatirkan akan merambah hutan lindung, rencana areal PT AN juga merambah wilayah Taman Safari Indonesia.

Belakangan, areal yang sama juga menjadi rebutan antara PT Pakuwon Dwi Realty (PDR) dan TSI. Di lokasi yang sama, PDR akan membangun kawasan wisata terpadu berwawasan lingkungan. Padahal, areal seluas 18 hektar tersebut telah dicadangkan untuk pengembangan TSI. Dari 70,5 hektar yang direncanakan, TSI telah membebaskan 50 hektar. PDR sendiri juga mengajukan proposal untuk membebaskan lahan seluas 600 hektar di kawasan ini.

Lewat PT Awani Modern Hotels (AMH), Samadikun Hartono juga berniat menggembangkan 6 proyek resor dan 1 kapal pesiar. Dengan investasi sekitar Rp700 miliar, Samadikun mematok lahan seluas 687 hektar yang tersebar di Manado 150 hektar, Lombok 15 hektar, Trawas 200 hektar, Parangtritis 120 hektar, dan Cariu 200 hektar. "Kalau Di Bali hanya 2 hektar, itupun mengontrak," jelas Julius Slamet, Direktur Operasi & Hotel PT AMH.

Proyek megaresor yang tak bisa dilewatkan adalah Kapuk Naga, di Tangerang. Di atas lahan seluas 8.000 Ha, separuhnya direncanakan dari hasil reklamasi, 5 pengembang kakap akan membangun kawasan terpadu yang mencakup marina, hotel, mal, apartemen, perkantoran, hutan wisata, desa nelayan wisata, sawah wisata dan permukiman. Kawasan permukiman mengambil bagian lahan terluas, yakni sekitar 4080 hektar, dengan total unit rumah direncanakan mencapai 110.000 unit rumah.

Dengan komposisi pembagian lahan yang sebagian besar diperuntukan bagi perumahan itu, banyak kalangan menuduh, kawasan wisata terpadu ini hanya akal-akalan sejumlah pengusaha untuk memperoleh izin penguasaan lahan. Soalnya, seperti dikemukakan Dirjen Pariwisata Andi Mappi Sammeng, fasilitas pariwisata dalam kamus Departemen Parpostel hanya diperuntukkan bagi hunian yang dipergunakan sementara, bukan dijual belikan. "Pariwisata ya pariwisata, jangan dikaitkan dengan perumahan," ujarnya.

Terlepas dari kontroversi itu, besarnya minat pengembang memasuki bisnis resor, yang dalam beberapa kasus bahkan terkesan jor-joran, merupakan gejala menarik untuk diamati.

Dari segi konsep, apa yang dikembangkan oleh Grup Bakrie, Lippo, Klub Awani, dan para pengembang proyek Kapuk Naga, dapat disebut sebagai langkah terobosan untuk mendukung program pemerintah dalam meningkatkan perolehan devisa dari sektor pariwisata. "Setidaknya menambah khasanah produk resor kita yang masih masih mencari bentuk," ujar Dolly D Siregar, *Chairman* Satyatama Graha Tara, agen properti yang ikut memasarkan proyek resor Grup Daksa.

RENCANA PEMBANGUNAN KAWASAN WISATA DI ATAS 200 HA

No	Nama	Lokasi	Luas (Ha)	Kepemilikan
1	Nias	Sumut	400	Swasa
2	Padang	Sumbar	300	Swasta & Pemerintah
3	Anai Resor	Sumbar	400	Swasta
4	Bintan Resor	Riau	23.000	Swasta & Pemerintah
5	Pantai Tanjung Kelayang	Sumsel	602	Swasta & Pemerintah
6	Pantai Matras	Sumsel	270	-
7	Pantai Tanjung Tinggi	Sumsel	800	-
8	KLTDC	Lampung	500	Swasta & Pemerintah
9	Rainbow Hill	Jabar	400	Swasta & Pemerintah
10	Cianjur/Cidaum	Jabar	2.000	Swasta & Pemerintah
11	Cisarua	Jabar	700	-
12	Danau Lido	Jabar	1.700	Swasta
13	Ciamis Selatan	Jabar	1.000	-
14	Baturaden	Jateng	1.002	Swasta & Pemerintah
15	Nusa Dua	Bali	326	Pemerintah
16	LTDC	NTB	1.250	Swasta & Pemerintah
17	Sirk TDC	NTB	450	Swasta & Pemerintah
18	Tanjung Bunga	Sulsel	1.000	Swasta & Pemerintah
19	Soroako	Sulsel	593	-
20	Tanjung Bira	Sulsel	450	-
21	Marauw Biak	Irian Jaya	325	-

Sumber: Direktorat Pariwisata, diolah PDPI

Tapi dari segi pasar, banyak orang meragukan pasok yang demikian besar itu, dapat terserap dalam waktu singkat. Terutama, proyek-proyek yang menjual kavling resor bagi rumah kedua. Apalagi di saat bisnis properti cenderung menurun belakangan ini. Resor Gunung Geulis, dikabarkan menghentikan kegiatan pemasarannya karena dalam beberapa bulan terakhir tingkat penjualannya jauh di bawah target. Resor Danau Lido, konon juga hampir kehabisan nafas dalam pembiayaan sehingga berdampak pada Bank Pacific, yang diisyukan membiayai proyek ini dengan praktek *back to back.*

INVESTASI USAHA PARIWISATA TAHUN I PELITA VI

No	Jenis Usaha	Jumlah Proyek	Nilai (US$ Ribu)	Investasi (Juta Rupiah)	Keterangan
1	Hotel	160	331,720.95	5.038.987,21	29.287 kamar
2	Biro Perjalanan	44	781.19	14.391,00	
3	Jasa Rekreasi	30	61,610.00	876.470,15	
4	Wisata Tirta	11	5,610.00	96.679,70	
5	Restoran	21	6,403.32	110.982,48	
6	Kawasan Pariwisata	2		53.450,00	

Sumber: Ditjen Pariwisata

Beberapa pengamat menilai, kesulitan pembiayaan yang dihadapi sebagian pengembang resor itu, disebabkan karena mereka kurang memahami karakter bisnis subsektor ini yang merupakan investasi jangka panjang. Sedangkan sumber pembiayaannya, mereka peroleh dari dana-dana jangka pendek, semacam menjual *commercial paper* (CP). Di saat CP itu jatuh tempo, perusahaan tidak cukup punya dana untuk membayar, karena tingkat penjualan proyeknya tidak sesuai target. Dalam kaitan inilah, Menparpostel Joop Ave mewanti-wanti bahwa bisnis pariwisata, khususnya kawasan resor adalah bisnis *low yielding.* "Itu karena konsumennya sebagian besar *holiday maker,*" ujar Joop Ave pada sebuah seminar pariwisata bulan lalu.

Maka wajarlah, jika sebagian bank juga kurang tertarik untuk masuk ke subsektor ini. "Risiko untuk pembiayaan resor itu tinggi, karena *turnover*-nya lama," kata Prayogo Mirhad, Direktur Utama Bank Dagang Industri (BDI). Bisa dimaklumi bila lembaga keuangan yang dipimpinnya enggan mengucurkan kredit untuk proyek resor.

Kalaupun tetap ingin menerjuni bisnis resor, mantan Ketua Umum DPP REI, Moh S Hidayat membuka resepnya. Untuk membiayai proyek wisata resor skala besar, katanya, biasanya diambil dari lembaga keuangan besar. Atau sindikasi beberapa bank. Karena itu, ia menyarankan, mereka yang ingin membangun resor, sebaiknya harus menguatkan dulu *holding* utamanya.

Menurut Hidayat, sekurang-kurangnya ada tiga syarat yang harus diperhatikan oleh pengembang resor. Lokasi yang baik, perolehan lahannya tidak terlalu mahal, dan jangan skala luas, "Apalagi kalau di atas 500 hektar," ungkapnya.

Dengan patokan inilah Hidayat relatif tidak mengalami kesulitan pembiayaan dalam menggarap proyek resornya. Bermitra dengan Yopie Batubara, ia mengembangkan proyek resor di Pulau Nias. Luas yang direncanakan hanya 300 hektar. Selain dibangun 70 cottage di sepanjang pantai, disediakan juga fasilitas *surfing* dan olah raga air.

Selain faktor-faktor tersebut, sukses kawasan wisata pada akhirnya juga akan sangat ditentukan oleh dukungan pemerintah. Antara lain, dalam pengembangan infrastruktur dan transportasi menuju kawasan wisata tersebut, seperti jalan raya dan pada daerah-daerah tertentu berupa pembukaan jalur transportasi udara. Kemampuan Bali Selatan dalam menarik arus wisatawan dalam jumlah yang terus meningkat, selain karena faktor keindahan alam dan budayanya, juga didukung oleh adanya bandara internasional Ngurah Rai dan infrastrukturnya yang relatif baik. Sedangkan kawasan Bali Utara, karena infrastrukturnya belum begitu baik, relatif kurang diminati wisatawan ■ ***IU/BB***

LUAR BIASA!
PENAWARAN RESOR YANG MEMBERI KEUNTUNGAN TIAP TAHUN DAN DIDUKUNG OLEH MANAJEMEN PARK LANE HOTELS INTERNATIONAL, DAPAT ANDA MILIKI DENGAN HARGA MULAI DARI RP 90 JUTA !
• Rental Guarantee
• Lebih Menguntungkan dari Deposito
• KPR 17 % dari Bank Danamon, Aspac, Mashil, dan Tata
GRUP TATA
bumimas
DEVELOPMENT CORP
3917007
P.T. Procon Indah
In association with
Jones Lang Wootton
International Property Consultants
5203366
Managed by :
PARK LANE HOTELS INTERNATIONAL
Temui jalur rekreasi dan investasi hanya 2 jam dari Jakarta. Resor Carita Laguna yang indah memadu dalam sentuhan Bali dan Mediteranian dengan fasilitas tempat peristirahatan modern kelas satu. Keuntungan lainnya, Anda dapat menyewakan melalui operator kami-Park Lane Hotels International . Luar biasa! Hanya Resor Carita Laguna yang dapat memadukan antara kebutuhan rekreasi dan hasrat investasi Anda.
CLUB HOUSE • RESTORAN/KAFE • BARBEQUE • LAPANGAN TENIS • VOLLEY BEACH • KOLAM RENANG DAN LAGUNA • JOGGING TRACK • SKATEBOARD TRACK • LAPANGAN BASKET • TAMAN BERMAIN ANAK • REKREASI PANTAI (SNORKELING/DIVING/JET SKI)
PT. KENCANA SINARSEMESTA
Menara Thamrin 8th Floor #801, Jl. M.H. Thamrin Kav. 3 Jakarta 10250, Indonesia, Phone : (021) 3158933 (Hunting) Fax : (021) 3158943
Resor Carita Laguna
DE TRI EM / RCL/XI/95

RESOR DANAU LIDO

PROYEK WARISAN PENUH GOSIP

Awalnya mengantisipasi kejenuhan kawasan Puncak, tetapi terkena dampak Bank Summa. Akhirnya, diteruskan keluarga Ibnu Sutowo.

"Kita merasa hanya suatu mainan saja, bukan megaproyek. Karena menurut saya, megaproyek itu megamasalah," tutur Adnan Mokodompit mengawali ceritanya mengembangkan Resor Danau Lido. Syahdan, sekitar tahun 1983, ketika kawasan Puncak, Jawa Barat, dianggap sudah jenuh, penat, dan mengganggu tatanan lingkungan, keluar peraturan untuk mengendalikan pengembangan kawasan Puncak. Isinya, selain penataan kembali tata ruang, mendapatkan perizinan pun agak sulit kini. Sudah pasti banyak investor yang kecewa. Namun, para pengusaha tak tinggal diam, mereka kemudian mengalihkan perhatian ke kawasan di sepanjang jalan menuju Sukabumi.

Jika kini kawasan Danau Lido dikuasakan kepada para pengembang, itu tak lain dari dampak peraturan di Puncak. "Waktu itu, ada konsorsium dari 10 pengembang besar yang akan mengembangkan Lido," cerita Adnan Mokodampit kembali, Direktur Utama PT Pengembangan Agrowisata Prima (PAP), yang kini melanjutkan proyek Resor Danau Lido (Lido Lake Resort). Oleh sebab pengembang besar, tak aneh jika kemudian mereka mendapatkan izin penguasaan lahan seluas 1.700 hektare.

Kemudian, mereka pun membabat habis hutan karet, yang merupakan *ruilslag* dari pihak PTP dan membebaskan sebagian lahan milik penduduk. *Masterplan* pun sudah dibuat. Mengapa 10 pengembang kakap yang mengawali pengembangan kawasan ini lewat konsorsium tidak berhasil? Ada kesan, menurut Adnan, karena ada 10 kepala, maka ada 10 pendapat yang berbeda. Buktinya, *masterplan*-nya berubah-ubah, karena setiap pengembang mempunyai keinginan sendiri-sendiri. Selain itu, salah satu pengembangnya waktu itu, Grup Summa, mengalami kebangkrutan akibat dampak kalah kliring Bank Summa.

SUMARDI

ADNAN MOKODAMPIT
MEGARESOR ITU MEGAMASALAH

"Waktu kami datang sekitar awal 1993, yang menyambut hamparan ilalang. Kita sebenarnya hanya *engineering consultant*, lalu oleh Bank Pasific disuruh mendandani. Bisa bayangkan, ketika itu tahun 1993 awal. Sementara izin lokasi tinggal 3 bulan dan harus membuat *masterplan*, semua seperti terburu-buru, " tutur Adnan kembali, didampingi 3 direkturnya, kepada *Properti Indonesia*.

Mau tak mau, kepercayaan yang diberikan oleh kelompok bisnis Ibnu Sutowo ini kepada PAP untuk mengembangkan proyek Resor Danau Lido harus dijalankan. Pada tahap awal sekitar Rp45 miliar disiapkan untuk mengembangkan kawasan 450 hektare yang digunakan. Termasuk untuk membangun infrastruktur (jalan utama, jaringan listrik, dan PAM), sekarang ini sudah dikembangkan hotel berbintang 3 dengan 103 kamar, golf *club house* dengan lapangan 18 holes, sarana olah raga air, olah raga udara, dan pembangunan beberapa unit resor ukuran 200/600 (*grand terrace*) seharga Rp400 ribu lebih. Rencananya, sekitar tahun 2003 pembangunan tahap awal ini selesai.

"Kami seolah-olah merasa tercebur. Tapi, kok jadi juga. Iya kecebur yang enak. Karena lokasi ini kami pandang sangat prospektif. Sejak zaman Belanda dulu kawasan ini sudah

SUMARDI

***DANAU LIDO** TERKENAL SEJAK ZAMAN BELANDA*

dikenal. Padahal kan Bandung lebih dulu dikenal sebagai Paris Van Java," ujar Adnan.

Meski demikian, pihak PAP pun merasa cukup berat mengemban megaproyek ini. Apalagi, akhir-akhir ini, nama Danau Lido Resor disebut-sebut ikut pula terkena dampak kemelut permainan *commercial papers* di Bank Pacific. "Kalau dihubung-hubungkan dengan masalah Bank Pacific, sepertinya kok tidak ada apa-apa," aku Adnan. Masalah pemasaran yang agak tersendat ini, menurut Adnan, tak ubahnya para pengembang umumnya, seperti soal suku bunga. "Banyak calon pembeli yang ingin melihat dulu ujudnya. Mereka tidak mau kalau cara pemasarannya hanya jual gambar. Ini kita sadari, makanya kita pun kemudian berupaya untuk membangun lebih dulu," tambah Anton Handjaya, Direktur PAP.

Walaupun dianggap lamban, pihak PAP merasa sudah sesuai dengan harapan. Banyak pembelinya orang Jakarta. Sebenarnya banyak pula orang asing yang berminat di sini. Alasannya, selain suasanannya benar-benar *fresh* dan alami, udaranya pun tak terlalu dingin. Sayangnya, mereka kesulitan dalam perizinan.

Konsep pengembangan Resor Danau Lido adalah suatu kawasan berlibur terpadu, yang memadukan bermacam-macam fasilitas serta resor dengan aktivitas luar, seperti golf, *hiking, tracking, jogging, cyling*, olah raga jet ski sampai aktivitas dirgantara, *joy flight* (ultralight dan terjun payung). Selain itu, didukung oleh pandangan pegunungan Gede-Pangrango dan Gunung Salak, pihak pengembang pun tetap melestarikan hutan lindung sebagai bagian dari aktivitas luar.

Boleh jadi pengembangan Resor Danau Lido akan sesuai dengan harapan. Kalau target penjualan resor sebanyak 2.500 sampai 3.000 unit tak tercapai, itu juga masih bisa ditutup dari fasilitas rekreasi yang disediakan. "Hotel yang ada sekarang ini masih uji coba, tetapi tingkat huniannya sudah mencapai 60 persen," ujar Anton optimis.

Nah, di musim megaresor saat ini, walau agak tersendat dan terselimuti berbagai gosip, Resor Danau Lido terus melaju. Masyarakat tinggal menilai, apakah nantinya konsep resor lebih unggul daripada konsep rekreasi, itu juga suatu perta-nyaan yang ditunggu jawabannya. Paling tidak, inilah potret lain dari jatuh bangunnya proyek megaresor di Indonesia ■

BP

KAPUK NAGA

MEGAWISATA PARA NAGA

Ada 5 pengembang kakap akan mengembangkan kawasan wisata terpadu sekitar 8.000 hektar di Teluk Naga. Selain wisata pantai, separuh lebih arealnya akan dikembangkan menjadi kawasan permukiman. Pariwisata hanya kedok?

Proyek Teluk Naga, kembali menjadi buah bibir nasional. Nama Grup Salim beserta kelompok-kelompok bisnis lainnya yang akan mengembangkan daerah ini, bahkansudah cukup akrab di telinga para penduduk. Maka, penduduk kecamatan Teluk Naga, Tangerang dan sekitarnya tak terlalu kaget ketika Gubernur Jabar, Nuriana mempresentasikan proyek Kawasan Wisata Terpadu Pantai Kapuknaga (KWTPK) dihadapan Presiden Soeharto serta beberapa menteri terkait lainnya di Bina Graha beberapa waktu lalu.

Mengapa penduduk di sana tak terlalu kaget? Pasalnya, sebelum Presiden memberikan izin kepada Gubernur Jabar, sekitar tahun 1991 sudah ada 7 pengembang kakap yang mengantongi rekomendasi Bupati Tangerang untuk membebaskan lahan di sana. Hanya saja, waktu itu para pengusaha tersebut berencana menggarap kecamatan Teluk Naga. Bahkan di antara mereka sudah ada yang mendapatkan *advis planning*, seperti PT Modernland Realty (600 hektare) milik Samadikun Hartono di Kosambi Barat, Salembaran Jati, Salembaran Jaya; PT Kurniawan Andamari yaitu 1.250 hektare di Kosambi, Salembaran Jati, Kosambi Barat dan Cengklong; PT Kapuk Naga Indah (KNI) milik Sudono Salim memperoleh 2.000 hektare yang meliputi beberapa desa diantaranya di Desa Salembaran Jaya, Muara, Lemo, Tegalangus, dan Tanjung Pasir; dan di desa Dadap pemanfaatan tanah direkomendasikan kepada PT Fortuna Prima meliputi areal seluas 100 hektare. Sementara 3 pengembang lainnya PT Citraland, PT Griya Dadap Cemerlang dan PT Mekar Cemerlang, belum mendapatkan advis.

Namun, izin yang telah didapatkan para pengembang itu ditolak gubernur, karena kebanyakan dari lahan yang dikuasakan pada mereka merupakan areal sawah teknis. Menurut ketua Bappeda Kabupaten Tangerang, Agus Rahmat, sebelum tahun 1993 tentang izin lokasi memang harus dari Pemda Tingkat I, sedangkan Bupati hanya berhak memberi rekomendasi.

Sekarang, setelah disetujui Presiden, sudah ada 5 pengembang yang betul-betul berminat. Di antaranya PT Kapuk Naga Indah yang mendapat jatah mengelola lahan seluas 2.000 hektar. Grup Ciputra mendapat 1.100 hektar, PT Modernland, 600 hektar, PT Graha Metropolitan 800 hektar dan PT Mekar Cemerlang memperoleh 700 hektar. Lahan tersebut merupakan daerah daratan yang luasnya 4.000 hektar. Sedangkan lahan dari hasil reklamasi belum jelas hak pengelolaanya.

Menurut Nuriana, ada 4.000 hektar di tiga kecamatan dan tiga belas desa yang bakal tergusur dengan adanya rencana proyek ini. Di Kecamatan Kosambi, ada empat desa yaitu, Kosambi Barat, Kosambi Timur, Salembaran Jati dan Salembaran Jaya. Untuk Kecamatan Teluknaga juga ada empat desa, Tanjung Burung, Tanjung Pasir, Muara dan Lemo. Kemudian untuk wilayah barat yaitu Kecamatan Pakuhaji,

PANTAI TELUK NAGA AKAN DIREKLAMASI

ada lima desa yang bakal tergusur, yaitu Desa Kohod, Sukawati, Kramat, Kalibaru dan Surya Bahari. Sedangkan 4.000 hektar sisanya merupakan reklamsi pantai di sepanjang desa-desa tersebut.

Sebenarnya, rencana Pemda Jawa barat untuk mengembangkan kawasan wisata pantai terpadu ini merupakan kelanjutan dari proyek yang telah dijalankan oleh Pemda DKI Jakarta. Menurut Ketua Bappeda Pemda Jabar, Arifin Yusuf, proyek ini untuk mengimbangi proyek pantura Pantai Indah Kapuk (PIK), yang berada di sebelah timurnya. Dan kelak, apabila proyek ini terwujud, maka kawasan PIK dan KWTPK akan menjadi satu. Bisa dibayangkan, kalau ditarik dari timur pantai Ancol sampai ke KWTPK, maka utara Jakarta akan menjadi kota pantai yang indah dan luas.

SUMARDI

DESA NELAYAN
DIPINDAHKAN DAN MENJADI ASET WISATA

Gubernur Jawa Barat, Nuriana pada acara pemaparan di hadapan Presiden Soeharto dan para pejabat terkait mengemukakan, daerah Kapuk Naga direncanakan akan dijadikan kawasan wisata terpadu dengan dilengkapi fasilitas pendukung, seperti pusat bisnis dan perkantoran. Lahan yang akan dipergunakan seluas 8000 ini, separohnya merupakan lahan reklamasi pantai.

Dari total area itu, 726 Ha akan dimanfaatkan untuk membangun kawasan marina, hotel, mal, apartemen. Lalu 294 Ha bagi perkantoran, pertokoan dan fasilitas umum, lapangan olahraga 80 Ha, hutan bakau wisata 450 Ha, jalur hijau, jalan dan saluran 1970 Ha, sawah wisata 400 Ha, desa nelayan 400 Ha, dan kawasan bagi perumahan serta fasilitas pelayanan pariwisata seluas 4.080 Ha. Untuk kawasan pemukiman kelak akan dibangun 66.000 unit rumah sederhana, 33.000 unit rumah menengah dan 11.000 unit rumah mewah.

Menurut penelitian Institute For Economic Study and Peoples Economic Development (IESPED), daerah pantai Kapuk Naga mempunyai po-tensi yang sangat bagus untuk dikem-bangkan menjadi daerah wisata, bahkan akan menjadi proyek yang prestisius. Seandainya proyek ini nantinya benar-benar terwujud sudah dapat dipastikan kawasan Bandara Internasional Cengkareng akan lebih hidup.

Paling tidak, gugusan pulau seribu yang membentang di dekatnya, seperti Pulau Rambut dan Pulau Untung Jawa, merupakan potensi wisata yang mungkin menjadi magnitnya. Selama ini, bukan rahasia lagi kalau kawasan pulau Seribu merupakan tempat berlibur yang menggiurkan bagi warga kota Jakarta. Mereka bisa memancing sambil menikmati indahnya ombak laut bersama keluarga. Apabila kelak dibangun resor dan hotel, maka wisata pantai Teluk Naga akan bisa berkembang pesat. Hal ini bukan sesuatu yang mustahil terjadi.

Pembangunan proyek wisata terpadu ini akan berlangsung berdasarkan Tahapan Persiapan (1994-1996) menyangkut kegiatan perizinan, tukar menukar tanah kehutanan dan pembebasan tanah di luar kawasan hutan. Kemudian Tahapa Perencanaan (1994-1996) yang terdiri dari kegiatan penyusunan masterplan dan Amdal. Setelah itu dilanjutkan Tahapan Konstruksi (1996-2015) yang mencakup, pertama, memprioritaskan penanaman kembali hutan bakau, desa nelayan dan perkampungan nelayan. Kedua, pembangunan jalan masuk dan reklamasi laut. Ketiga, pembangunan prasarana dan sarana dasar di daerah yang telah direklamasi. Keempat, pembangunan perumahan, dan kelima pembangunan areal komersial.

Kekuatan alam menjadi daya tarik untuk pengembangan wisata pantai di Teluk Naga. Konsep wisata desa nelayan, misalnya, akan dikembangkan pasar ikan, pusat perlengkapan melaut, pusat kerajinan hasil laut, perkampungan nelayan, pusat makanan hasil laut da wisata dermaga ikan. Sedangkan wisata sawah di areal 400 hektare, meliputi hotel dan cottage yang menghadap ke sawah, perkampungan petani, pusat makanan tradisonal dan pusat kerajinan tangan.

Tak pelak, Cengkareng akan berubah menjadi kota baru sebagai pengembangan wilayah Jakarta yang sudah jenuh dan padat. "Dulu pelabuhan udara Halim dan Kemayoran dipindahkan ke Cengkareng dengan alasan karena berada di tengah kota. Nanti setelah proyek reklamsi ini jadi, bisa kita bayangkan bahwa Cengkareng juga akan berada di tengah kota," kata Ali Sadikin, mantan Gubernur DKI.

Terlepas dari suara pro dan kontra yang selama ini muncul ke permukaan bersama isu mega proyek KWTPK, Kawasan pantai Teluk naga memang menyimpan potensi besar sebagai tempat wisata. Namun apkah proyek yang sudah direstui oleh Presiden Soeharto ini betul-betul bisa terwujud seluruhnya sesuai rencana, kita tunggu ■ ***BP/WID***

TANAH

MEMBEDAH HARGA TANAH DI PROYEK NAGA

Proyek Mega Wisata Teluk Naga, masih rencana. Tapi lahan-lahan disana telah dilahap para spekulan. Harga pun bergejolak.

Inilah megaproyek serba misterius. Meski rencana proyek Kawasan Wisata Terpadu Pantai Kapuknaga (KWTPK) Tangerang, Jawa Barat, telah tersebar luas, sangat sulit untuk mendapatkan sepotong informasi akurat mengenai KWTPK. "Sampai saat ini pun, kami belum tahu persis daerah mana yang terkena proyek," aku Didik, kepala seksi pemerintahan di kantor Kecamatan Kosambi, Tangerang. Padahal, kecamatan ini salah satu lokasi yang akan hilang dari peta bila rencana proyek tersebut direalisir. Sikap senada juga diperlihatkan Musli, Kepala Desa Neglasari. "Saya belum tahu soal proyek itu," akunya ketika ditanyakan rencana megaproyek wisata terpadu.

Ada kesan aparat setempat sengaja menutupi informasi yang sebenarnya. Maklum, dengan rencana proyek seluas 4.000 meter persegi, ditambah lagi dengan 4.000 meter persegi hasil reklamasi laut, jelas akan memancing puluhan mafia tanah ikut berspekulasi.

Menurut sebuah sumber yang layak dipercaya, September lalu, sejumlah Kepala Desa dan Camat yang daerahnya terkena proyek, diundang ke Jakarta. Tidak diperoleh keterangan, untuk apa dan bagaimana hasil dari pertemuan tersebut. Namun, menurut Tubagus Rozali, salah seorang warga desa Teluk Naga, warga dibatasi untuk menjual tanahnya. "Setiap desa hanya bisa menjual maksimal 2,5 hektar," ungkap Rozali. Ketentuan ini diberlakukan sampai bulan Maret tahun depan. Boleh jadi aparat setempat berusaha untuk menghindari masuknya spekulan tanah.

Meski begitu, bukan berarti tingkat transaksi jual beli tanah menjadi berkurang. Di luar dugaan, frekuensinya malah makin meningkat dengan gejolak harga tanah yang tidak menentu di beberapa lokasi. Warga tetap menjual lahan yang mereka miliki. "Masa saya harus batal naik haji," kata seorang warga di lokasi tersebut. Menurut Hamjuni Hambali, salah seorang calo tanah di kawasan ini, tindakan tersebut dilakukan untuk meredam naiknya harga tanah. "Bahkan ada yang mengatakan rencana mega proyek tersebut dibatalkan," kata Hamjuni lagi.

Namun, sebagaimana galibnya sebuah isu, sebagian besar warga tidak menghiraukannya. Weli misalnya. Warga Desa Dadap yang juga ketua RT di tempatnya, malah sengaja melisting sejumlah lokasi yang akan dijualnya. Terutama lahan yang berada tepat di lokasi rencana proyek. Laki-laki ini memiliki beberapa lokasi untuk dijual. "Saya punya lahan di Selembaran Jaya seharga Rp15 ribu per meter persegi," katanya.

Dari beberapa kecamatan yang terkena rencana proyek, Dadap termasuk dekat dengan Jakarta. Tidak heran harga tanah di sini lebih bervariasi ketimbang yang lain. Lahan di pinggir jalan sudah ditawarkan sampai Rp200 ribu per meter. Harga yang sama juga berlaku untuk lahan yang berada di tepi pantai.

Sebelumnya, beberapa pengembang telah lama mengembangkan kawasan ini. Rata-rata mereka menjual tanah dengan harga di atas harga warga. Kawasan Vila Taman Bandara misalnya. Pengembang ini telah mematok harga Rp400 ribu per meter persegi.

Selain Dadap, harga lahan di desa Pangkalan juga mengalami gejolak tak beraturan. Masing-masing lokasi memiliki

SUMARDI

KAWASAN TANJUNG PASIR *DITAWAR RP 150.000/M²*

harga patokan sendiri. Meski berada di satu lokasi, harga jual warga yang satu dengan yang lain tidak seragam.

Ketidakseragaman harga tanah ini tidak lepas dari posisi desa Pangkalan yang nantinya sangat strategis. Letaknya diapit oleh desa Tegalangus dan desa Kampung Melayu Barat. Dalam perencanaan megaproyek KWTPK, desa Tegalangus ini akan terkena rencana proyek. Sedangkan desa Kampung Melayu Barat tetap dipertahankan sebagai daerah permukiman. Sebagian besar areal desa Pangkalan akan tetap dipertahankan. Tak heran jika warga pemilik tanah mempunyai patokan harga sendiri-sendiri.

Sementara itu, penjualan lahan besar-besaran terjadi di Desa Salembaran Jaya. Menurut Peot, warga di desa ini, beberapa developer telah memborong puluhan hektar lahan di desanya. Dibanding lokasi lain, harga lahan di sini masih rendah. "Kalau sawah *sih* paling-paling Rp6 ribu permeter persegi," ungkapnya. Namun, untuk tanah darat yang berlokasi di pinggir jalan sudah ditawarkan Rp150 ribu per meter persegi.

Kondisi menarik lainnya juga terlihat di desa Kampung Melayu Timur. Desa ini juga direncanakan tidak terkena proyek KWTPK. Kenyataan ini membuat warga memiliki posisi tawar yang tinggi. Larangan penjualan tanah hampir tidak diperdulikan. Bayangkan, menurut penduduk di desa ini, tanah di tepi jalan dita-warkan dengan harga Rp250 ribu per meter persegi.

Di desa ini, terdapat kawasan permukiman karyawan perusahaan penerbangan Garuda. Konon, pihak pengembang membebaskan lahan ini seharga Rp7.500 per meter persegi pada 1993 lalu. Tepat di depan perumahan ini, di atas lokasi persawahan warga, akan dikembangkan sebuah pusat perbelanjaan. Pihak pengembang sanggup untuk membayar penduduk dengan harga Rp40 ribu per meter persegi. Namun warga setempat masih bertahan dengan harga Rp100 ribu per meter persegi. Padahal, sebelum rencana proyek KWTPK tersebar, penduduk setempat telah bersedia melepaskan lahan mereka seharga Rp12.500 per meter persegi.

Lokasi lahan potensial lain yang juga dilirik investor adalah Tanjung Pasir. Menurut Muklis, seorang nelayan di tempat ini, beberapa warga keturunan Tionghoa dari Roxi telah berkali-kali meninjau lahan yang mereka miliki. Namun, karena sangat bergantung dengan mata pencaharian mereka, penduduk setempat enggan menjualnya. Padahal, harga yang diajukan cukup menggiurkan. Dengan tanah status girik, lahan pinggir pantai tersebut akan dibayar seharga Rp150 ribu per meter persegi.

Bandingkan dengan harga tanah di desa Teluk Naga. Beberapa penduduk pemilik lahan di pinggir jalan hanya menjualnya Rp100 ribu per meter persegi. Di bagian dalam hanya ditawarkan Rp15 ribu per meter persegi. Meski diberitakan tidak terkena rencana proyek, sebuah sumber malah menyebutkan di lokasi inilah pusat kegiatan KWTPK berpusat kelak. Dari kawasan seluas 300 hektar, hampir 200 hektar diantaranya akan dibangun pusat bisnis, hotel berbintang dan fasilitas penunjang lainnya ■

IU/WID

SUMARDI

PERSAWAHAN DESA TELUK NAGA DI BORONG INVESTOR

HARGA TANAH DI LOKASI RENCANA PROYEK TELUK NAGA

No.	Lokasi	Harga/meter (Rp)	Kondisi	Status
1.	Menceng	125.000	Pinggir Jalan	Girik
2.	Menceng	50.000	Di dalam	Girik
3.	Ds. Pangkalan	60.000	Di pinggir jalan	Girik
4.	Ds. Pangkalan	15.000	Di dalam	Girik
5.	Ds. Dadap	200.000	Pinggir Jalan	Girik
6.	Ds. Kosambi Timur	130.000	Pinggir Jalan	Girik
7.	Ds. Salembaran Jaya	150.000	Pinggir Jalan	Girik
8.	Ds. Salembaran Jaya	6.000	Sawah	Girik
9.	Kp Melayu Timur	100.000	Sawah	Girik
10.	Tanjung Pasir	150.000	Tepi Pantai	Girik
11.	Teluk Naga	100.000	Pinggir Jalan	Girik
12.	Teluk Naga	15.000	Di dalam	Girik
13.	Ds. Kedaung Wetan	150.000	Pinggir Jalan	Girik
14.	Ds. Kedaung Wetan	80.000	Di dalam	Girik

ANCOL

SUKSES KEMITRAAN PEMDA–SWASTA

Taman Impian Jaya Ancol adalah model pusat rekreasi yang mendapat pengakuan dunia internasional. Selain karena kemampuan pengembang yang teruji dan profesional, kerjasama baik dengan Pemda adalah kunci suksesnya.

Para pengusaha boleh beramai-ramai hendak mengembangkan pembangunan berbagai pusat wisata terpadu. Misalnya rencana pembangunan kawasan wisata Teluk Naga di Tangerang, Jawa Barat, atau pembangunan proyek serupa di Tanjung Bunga, Ujung Pandang. Namun, bagaimanapun, berbicara soal pengembangan pusat rekreasi di negeri ini, mau tak mau orang akan melihat kisah sukses pembangunan Taman Impian Jaya Ancol (disingkat TIJA).

Banyak faktor yang bisa dipetik dari kisah sukses TIJA. Misalnya, soal keberanian pengembangnya memasuki daerah yang—bagi kebanyakan orang— belum tentu masa depannya, soal visi ke masa depan sampai soal menggalang kemitraan dengan pemerintah daerah, agar proyek besar bisa terwujud.

Soal keberanian pengembang, semua orang sudah tahu, bagaimana dulu Ciputra dengan dukungan Pemda DKI masuk ke daerah yang tadinya adalah semak belukar dan rawa-rawa. Sebelum Ancol mulai diteruskan tahun 1962, kawasan Ancol dijuluki sebagai tempat jin membuang anak. Cerita-berita Betawi lama melukiskan bahwa Ancol adalah daerah rawa-rawa hutan bakau lebat, penuh nyamuk dan dihuni kawanan monyet. Bahkan, *saking* dinilai jauhnya Ancol dari pusat kota waktu itu, konon daerah Ancol juga tempat para buronan Jakarta menyembunyikan diri.

Menurut cerita mantan Gubernur DKI Ali Sadikin kepada *Properti Indonesia*, adalah ia yang menyarankan Ciputra agar membangun pusat rekreasi semacam Disneyland di Amerika Serikat. "Kita tak perlu malu-malu meniru apa yang baik di luarnegeri," tutur Ali Sadikin waktu itu. Maka, Ciputra pun memutuskan masuk ke "kerajaan monyet" tersebut. Tidak sedikit rekan-rekan Ciputra yang keberatan dengan proyek itu. Namun, apa kata Ciputra? "Jakarta adalah kota pantai. Satu-satunya pantai yang dekat dengan kawasan permukiman adalah Ancol. Kita bisa menjadikan Ancol sebagai pantai yang nomor satu. Itu nanti akan menjadi emas," tutur Ciputra

Kata-kata Ciputra itu kini memang menjadi kenyataan. Ancol benar-benar sudah menjadi emas. Kini, tiap tahun, Ancol dikunjungi tidak kurang dari 11 juta pengunjung. Harian *International Herald Tribune* baru-baru ini bahkan menempatkan TIJA pada peringkat keenam sebagai pusat rekreasi yang paling banyak dikunjungi di seluruh dunia, menyusul lima pusat rekreasi yang dibangun dan dikelola oleh Walt Disney Corporation yang tersebar di mancanegara.

Dunia internasional pun mengakui

SUMARDI

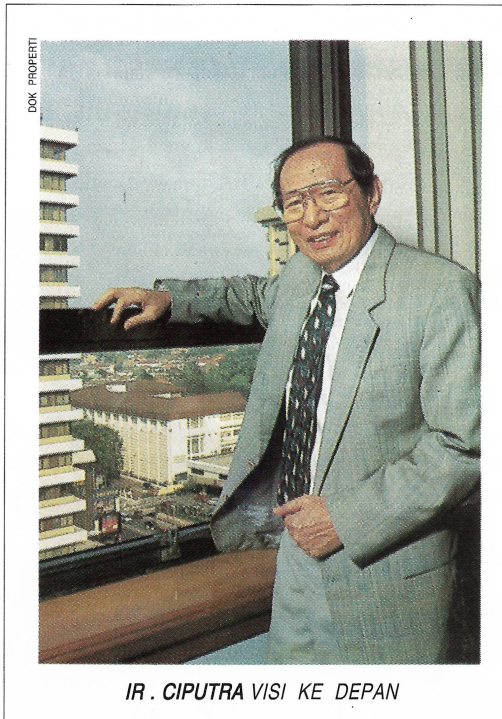
DUNIA FANTASI
SARANA REKREASI BERCIRIKAN TEKNOLOGI

prestasi TIJA. Buktinya, tahun 1994, FIABCI (organisasi real estate sedunia) memilih TIJA sebagai pemenang *FIABCI Prix d'Excellence* untuk properti kategori leisure. TIJA dinilai sebagai proyek penting kelas satu serta *environmentally excellence*, sehingga berhasil menyisihkan proyek-proyek rekreasi besar di Singapura, Ku-ala Lumpur, Grand Cayman dan Cyprus.

Memang, TIJA memiliki dua nilai lebih yang tidak terdapat pada pusat-pusat rekreasi berskala besar di dunia. Pertama, keberhasilannya mengubah lahan pantai seluas 550 hektar yang sebelumnya berupa rawa-rawa menjadi lingkungan bermutu yang indah dan hijau. Kedua, keunikan TIJA sebagai kawasan yang mengintegrasikan rekreasi, permukiman dan kegiatan ekonomi bagi industri kecil.

Membangun pusat rekreasi modern tentu bukan hal yang mudah. Apa strateginya? "Sederhana. Pembangunan selalu bertahap, sesuai dengan daya beli masyarakat," ujar Daryanto Mangoenpratolo, Direktur PT Pembangunan Jaya Ancol, pengelola TIJA. Sejak mulai dikembangkan sampai sekarang pembangunan TIJA sudah mengalami enam tahap.

Tahap pertama adalah periode tahun 1966-1971. Pada tahap ini yang dikembangkan adalah arena pantai, *drive in*, arena bola gelinding dan pembangunan Hailai. Tahap ini lebih menekankan pada memanfaatkan faktor alam, dengan menarik karcis dari pengunjung Pantai Bina Ria. Tahap kedua (1971-1976), dikembangkan Pondok Putri Duyung, Hotel Horison oleh PT Metropolitan, sirkuit balap, gelanggang samudra, gelanggang renang, pasar seni, hunian, industri dan fasilitas olahraga golf dan tenis. Tahap ketiga (1976-1981), dilakukan perluasan gelanggang renang, gelanggang samudra, pembangunan Marina tahap I dan fasilitas sosial serta lingkungan pertamanan. Tahap keempat (1981-1986), barulah dikembangkan Dunia Fantasi (Dufan), Marina tahap II, panggung akbar dan fasilitas sosial. Tahap kelima (1986-1991) dilakukan perluasan Dufan, perluasan Pondok Putri Duyung dan *driving range*. Sedang tahap keenam (1991 sampai sekarang) dilakukan perluasan Dufan, perluasan Pondok Putri Duyung, bekerjamasa dengan Lippo membangun Seaworld, panggung akbar eks sirkuit dan pembangunan Hotel Travellodge bekerjasama dengan Jan Darmadi.

Sarana rekreasi yang dikembangkan TIJA memiliki keunikan sendiri-sendiri. Pada garis besarnya, ada tujuh sarana rekreasi yang tersedia. Pertama rekreasi alam dan pantai. Kedua, bercirikan olahraga seperti padang golf 18 *holes*, tenis, renang, hailai. Ketiga, yang bercirikan pendidikan seperti gelanggang samudra dan Seaworld. Keempat, rekreasi seni dan pertunjukan hiburan seperti pasar seni, panggung musik, pagelaran wayang kulit, pertunjukan lenong, srimulat dan kesenian tradisional lainnya. Kelima, kelompok hotel dan restoran seperti Hotel Horison, Hotel Wisata Remaja, Hotel Ancol Travelodge, Pondok Putri Duyung, Restoran Seaside. Keenam, yang bercirikan teknologi seperti Dufan.

DOK PROPERTI

IR. CIPUTRA VISI KE DEPAN

Dufan sendiri, kini juga sudah semakin lengkap dengan hadirnya wahan-wahana baru. Yang terbaru adalah Wahana Rama Sinta, yang menggunakan robot-robot bio-animatronik. Gerakan robot dalam bentuk manusia, hewan dan tumbuh-tumbuhan ini dikontrol dengan sistem simulasi elektrikhidraulik yang dikerjakan oleh ratusan seniman seni pentas, seni rupa, seni suara, tata cahaya, tata busana dan lain-lain. Di samping itu, pengelola TIJA juga sedang mempersiapkan pembangunan kembali Wahana Puri Misteri, serta mempersiapkan pembangunan wahana baru yaitu Pentas Perang Kemerdekaan.

Tidak hanya itu. Tahun depan TIJA akan melengkapi fasilitasnya dengan dengan membangun sarana wisata belanja. Pembangunan sarana ini untuk mengantisipasi kecenderungan orang untuk berrekreasi sekaligus berbelanja. Fasilitas komersial yang disebut Ancol Walk ini akan dilengkapi enam hotel, rumah toko, serta satu pusat perbelanjaan (mal). Masing-masing akan saling terintegrasi sehingga tidak membosan pengunjung untuk berkeliling dari satu arena ke arena lain. Pusat komer-sial ini terletak pada areal 300 ribu meter persegi yang membentang antara Dufan di sebelah barat dan Seaworld di sebelah timur kawasan Ancol.

Sebagai kota rekreasi, TIJA juga dilengkapi dengan rumah tempat tinggal. Di bagian timur TIJA, telah berdiri 500 unit rumah dan di sebelah baratnya 800 unit. Belum lagi rencana pembangunan enam menara kondominium, yang akan melengkapi sarana hunian di sana. Sedang berbagai industri juga sudah tumbuh di sana, mulai dari pabrik mie instan sampai perakitan mobil. Dengan demikian, kawasan Ancol benar-benar telah menjadi kota terpadu.Untuk menampung perkembangan TIJA ke depan maka akan dilakukan penambahan areal ke arah utara, dengan mereklamasi pantai teluk Jakarta.

Terwujudnya kota terpadu TIJA, tak terlepas dari kerjasama yang baik antara swasta dengan Pemda. Pengembang TIJA yaitu PT Pembangunan Jaya, merupakan perusahaan patungan antara Ciputra dan kawan-kawan dengan Pemda DKI. Pada awal berdiri, Pemda DKI memiliki saham 60 persen sedang sisanya Ciputra dan kawan-kawan. Apa kiat bermitra dengan Pemda? Ciputra pernah bercerita pada *Properti Indonesia* bahwa dirinya hanyalah ibarat kuda. "Kusirnya adalah Gubernur DKI sebagai pemegang saham. Kalau kuda mau terus terpakai, harus memuaskan sang kusir," ujar Ciputra bertamsil. Di pihak lain, Pemda pun merasa cocok bermitra dengan Ciputra. Mantan Guberbur DKI R.Suprapto misalnya menilai Ciputra adalah pengusaha yang mempunyai visi jauh ke depan. "Langka pengusaha seperti Ciputra,"tutur R.Suprapto ■ ***PTU***

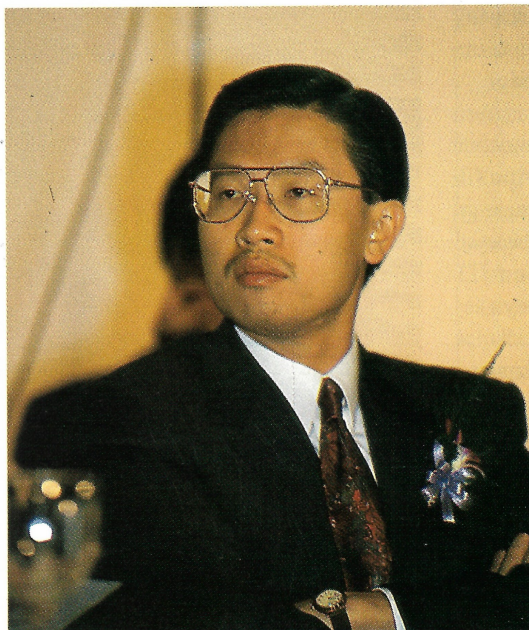
TANJUNG BUNGA

KEMITRAAN ALA PALAGUNA

Pemda Sulawesi Selatan merangkul grup-grup usaha besar untuk mengembangkan proyek kawasan bisnis dan wisata Tanjung Bunga. Belajar dari sukses Ancol?

Bahana pembangunan kota baru dan pusat wisata berskala kota, kini tak hanya lagi bergemuruh di Jakarta dan sekitarnya. Di Ujung Pandang, Sulawesi Selatan sana, gema proyek mega wisata pun mulai ditabuh. Pengembangnya adalah PT Gowa Makasar Tourism Development (GMTD), perusahaan patungan antara pemerintah daerah dengan swasta, segera mewujudkan proyek kawasan bisnis dan wisata Tanjung Bunga.

Di atas tanah seluas 1.300 hektar, akan dibangun pusat komersial dan pusat wisata yang antara lain terdiri dari akuarium bawah laut, perkantoran, pusat perbelanjaan, apartemen, ruang konvensi, hotel berbintang, rekreasi pantai dan vila. Menurut HZB Palaguna, Gubernur Sulawesi Selatan yang menjadi Presiden Komisaris PT GMTDC, untuk pembangunan tahap pertama berupa fasilitas umum, infrastruktur dan pusat komersial, dibutuhkan investasi paling tidak Rp 250 miliar.

Ada beberapa hal yang menarik dari pengembangan proyek Tanjung Bunga ini. Pertama, pola kemitraan antara pemerintah daerah dan swasta. Di pihak pemerintah, proyek ini melibatkan Pemda Tingkat I Sulsel, Pemda Kodya Ujung Pandang dan Pemda Kabupaten Gowa. Maklum, dari 1.000 areal proyek, seluas 700 hektar di antaranya terletak di Kodya Ujung Pandang dan 300 hektar di Kabupaten Gowa. Sedang di pihak swasta terlibat Grup Lippo dan beberapa pengusaha sukses asal Sulawesi Selatan seperti Tanri Abeng (PT Barana Sakti) dan Yusul Kalla (Grup Kalla). Peran Pemda tampaknya banyak terlibat dalam penyediaan lahan. Soalnya, sebagian besar proyek-proyek tersebut menggunakan lahan milik Pemda.

JAMES T. RIADY
TAK MUNGKIN MENANGGUNG

Hal yang menarik lagi adalah pola kemitraan sesama investor swasta dalam menggalang dana. Grup Lippo ditunjuk sebagai kordinator konsorsium yang akan membiayai proyek Tanjung Bunga. Lippo juga bertugas mengajak perusahaan dari dalam dan luar negeri untuk ambil bagian dalam proyek tersebut. "Tidak mungkin kami semuanya menanggung biayanya. Kami harus mengundang pengusaha lain untuk pengembangan Tanjung Bunga," ujar James T.Riady Deputi Chairman Grup Lippo kepada *Properti Indonesia.*

Menurut James, Lippo telah mengajak beberapa perusahaan asing seperti Grup Hyundai dari Korea Selatan dan beberapa *chain* hotel internasional untuk bergabung dengan Tanjung Bunga. Dari dalam negeri, Lippo antara lain mengundang Grup Matahari dan Hero untuk ambil bagian pada pusat perbelanjaan seluas 100.000 meter persegi, yang merupakan pusat perbelanjaan terbesar di Indonesia bagian Timur. Dalam sepuluh tahun ini, menurut James T.Riady, proyek ini ditargetkan akan menarik investasi baik berupa PMDN maupun PMA senilai Rp 1 triliun rupiah. Dari dana investasi sejumlah itu, 30 persen akan digunakan untuk membangun infrastruktur, 20 persen untuk fasilitas penunjang dan sisanya untuk kegiatan pariwisata yang bersifat komersial.

Dipilihnya Grup Lippo oleh Pemda Sulsel sebagai mitra dan kordinator pengembangan proyek Tanjung Bunga yang memerlukan investasi besar itu, dapat dimaklumi. Lippo selama ini memang dikenal cukup piawai dalam urusan merangkul mitra. Dua kota baru yang dikembangkannya di Jabotabek yaitu Lippo Karawaci di Tangerang dan Lippo Cikarang di Bekasi, berhasil dibangun dan sukses juga karena konsep kemitraan. Perusahaan raksasa dunia seperti Sumitomo dan Hyundai, berhasil dirangkul Lippo dan menjadi investor di kota baru yang dibangunnya. "Orang menyangka kota baru yang kita bangun kelihatannya besar sekali dan ditafsirkan biayanya begitu besar. Padahal, dana itu bukan dari kita, tapi kita bermitra," ungkap bos Grup Lippo Mochtar Riady suatu ketika kepada *Properti Indonesia.*

Tampaknya, pengembangan proyek Tanjung Bunga ini juga akan mengikuti sukses pembangunan kawasan wisata dan kawasan bisnis skala besar yang pernah dilakukan sebelumnya. Perkembangan fantastis Taman Impian Jaya Ancol yang sudah menjelma menjadi kota rekreasi yang terpadu misalnya, antara lain juga sukses berkat kerjasama yang baik dengan Pemda DKI. Akankah Tanjung Bunga bisa mengulang kisah sukses Ancol? ■

PTU

BALI-LOMBOK-MOYO

POROS EMAS PARIWISATA INDONESIA

Bali Selatan terus menjadi rebutan investor resor terpadu. Lombok Barat makin berkembang, menampung luberan wisatawan dari Bali. Dan Pulau Moyo mencoba mempertahankan keperawanan alamnya.

Membicarakan pariwisata Indonesia, rasanya tidak syah tanpa menyinggung Pulau Bali. Inilah pulau yang sejak puluhan tahun lalu, menjadi andalan untuk menarik wisatawan mancanegara (wisman). Di sebagian negara-negara asing, Pulau Bali bahkan lebih tenar dari negara Indonesia sendiri. Arus wisman ke Bali melonjak pesat dalam empat tahun terakhir, seperti ditunjukkan oleh angka-angka berikut. Lonjakan arus wisman, yang secara tidak langsung membawa berkah pula pada perkembangan pariwisata Pulau Lombok dan Pulau Moyo, di Sumbawa.

Jarak ketiga pulau itu memang relatif tidak terlalu jauh. Untuk pergi ke Lombok misalnya, dari Denpasar para wisatawan tinggal naik pesawat udara sekitar 30 menit, atau naik jetfoil menyeberangi selat Lombok selama 2 jam. Dan untuk pergi ke pulau Moyo, wisatawan dapat naik pesawat sekitar 60 menit ke Sumbawa, lalu menyeberangi selat yang jaraknya kurang lebih 9,3 mil dengan menggunakan perahu motor.

Ketiga pulau itu menyajikan keindahan yang berbeda. Alam dan adat istiadat Pulau Bali seolah mengandung magnet. Sehingga dari tahun ke tahun jumlah wisatawan yang berkunjung terus meningkat. Lihat saja data kunjungan wisman yang masuk melalui Bandara Ngurah Rai yang dikeluarkan oleh Deparpostel. Bila pada 1990 baru mencapai 476.440 orang, maka pada 1994 sudah 1.048.901 orang.

Maka tidak aneh jika banyak investor yang berani menabur investasi ratusan miliar rupiah untuk membangun hotel dan resor. Sampai Desember 1994 jumlah hotel berbintang yang telah beroperasi di Bali berjumlah 88 unit dengan 13.996 kamar. Secara rinci: hotel bintang lima 19 unit dengan 7.290 kamar; hotel bintang empat ada 9 unit dengan 1.718 unit; hotel bintang dua 24 unit dengan 1.564 kamar; dan hotel bintang satu 10 unit dengan 449 kamar.

Sementara tingkat huniannya, untuk hotel bintang lima rata-rata 46,70 persen, bintang empat 72,3 persen, bintang tiga 57,5 persen, bintang dua 50,30 persen, dan hotel bintang satu 38,59 persen. Sedangkan rata-rata lama wisman menginap mencapai 4,2 hari.

ISTIMEWA

PULAU MOYO
MEPERTAHANKAN KEASLIAN ALAM

Dari 88 hotel berbintang, lebih dari separuhnya berada di Bali Selatan. Meliputi Kabupaten Badung, Tabanan, Gianyar, dan Kodya Denpasar. Maklum, pemerintah sejak 1970 memang telah mematok kawasan Nusa Dua yang terletak di Kecamatan Kuta, Kabupaten Badung ini menjadi ajang pariwisata internasional. Sehingga kondisi infrastrukturnya pun lebih baik ketimbang kawasan Bali lainnya.

Pembangunan hotel-hotel bertaraf internasional di kawasan Nusa Dua dimulai sejak Nopember 1973, dipelopori oleh PT Aerowisata, anak perusahaan dari kelompok PT Garuda Indonesia, yang membangun Nusa Dua Beach Hotel berkapasitas 380 kamar. Selanjutnya berturut-berturut dibangun Hotel Putri Bali 384 kamar, Bali Sol Hotel-Melia Bali 500 kamar, Club Med 400 kamar, Bali Hilton International 537 kamar, Sheraton Nusa Indah Resort 369 kamar, Grand Hyatt Bali 750 kamar, Sheraton Lagoon 276 kamar, hingga Amanusa Resort sebanyak 35 unit. Kecuali itu juga dibangun fasilitas penunjang lainnya seperti Bali International Convention Centre, kawasan perbelanjaan Galleria Nusa Dua, dan sarana olah raga Bali Golf & Country Club.

Tahun 1994 lalu, pembangunan hotel bertaraf internasional di kawasan Nuasa Dua bertambah dua, yakni Westin Resort Nusa Dua sebanyak 325 kamar milik PT Griya Pancaloka dan Pacific Islands Club berkapasitas 400 kamar milik PT Narenda Buana. Kedua hotel tadi diperkirakan akan selesai dan mulai beroperasi tahun 1996.

Perkembangan selanjutnya, *trend*

ISTIMEWA

ALAM BALI SELATAN
TERUS MENJADI REBUTAN INVESTOR

pembangunan kawasan wisata di Bali tampaknya mengarah pada konsep resor terpadu. Menggabungkan bangunan hotel, cottage, vila, sarana rekreasi dan lapangan golf dalam satu area. Hingga sekarang sedikitnya ada 12 proyek resor terpadu yang tengah dikembangkan.

Di Kuta, PT Uluwatu Ocean Resort tengah menggarap lahan seluas 335 hektare. Perusahaan patungan Indonesia-Hongkong ini membangun hotel bintang lima berkapasitas 400 kamar, cottage bintang lima 100 unit, 5.300 unit kondominium, wisata air dan lapangan golf 45 *holes*. Proyek tersebut diperkirakan menelan dana 250 juta dolar AS.

Masih di kawasan yang sama, PT Balinard mengembangkan lahan seluas 200 hektare untuk pembangunan hotel bintang lima berkapasitas 300 kamar, cottage bintang empat 456 unit dan lapangan golf 36 holes. Total investasinya diproyeksikan mencapai 239,5 juta dolar AS. Kemudian PT Bali Puri Paradise telah mengavling lahan 233 hektare. Perusahaan ini akan membangun hotel bintang lima dan tiga, masing-masing berkapasitas 200 kamar. Ditambah fasilitas olah raga marina club dan lapangan golf 36 *holes*. Investasinya diperkirakan mencapai Rp272 miliar.

Bergeser ke seputar Pura Tanah Lot, Kabupaten Tabanan, PT Bakrie Nirwana Resort juga tengah giat membangun sarana rekreasi terpadu Resor Bali Nirwana. Perusahaan di bawah bendera PT Bakrie Investindo itu telah mengantongi izin lokasi 121 hektare. Selain akan membangun lapangan golf 18 *holes*, juga akan hotel bintang lima berkapasitas 292 kamar dan 672 unit vila, rumah bandar dan rumah resor.

Ramainya pembangunan resor di Bali, menurut Lucy Rumantir, associate director PT Procon Indah/JLW adalah untuk memberikan arternatif pilihan kepada para wisatawan yang cenderung tinggal lebih lama di Bali. Khususnya para wisatawan yang membawa anggota keluarganya. Jika mereka menginap di hotel, tentu membutuhkan kamar lebih dari satu. "Kalau menginap di rumah resor cukup menyewa satu unit saja, dan seluruh anggota keluarga bisa berkumpul," katanya.

Atas dasar itulah ia optimis penjualan resor di Bali akan tetap bagus. Pasalnya, para konsumen itu tidak menggunakan resornya setiap hari. Dalam kurun waktu satu tahun paling banyak menggunakannya dua bulan. Sisa waktu yang sepuluh bulan dapat disewakan. Dengan demikian, konsumen akan mendapatkan keuntungan ganda. Pertama, menikmati *capital gain*. Dan kedua, mendapatkan hasil sewa.

Pulau Lombok juga kian mendapat tempat di hati para wisatawan. Sebagai pulau yang berdekatan dengan Bali dan kebetulan memiliki alam yang elok, obyek-obyek pariwisatanya berangsur-angsur ramai dikunjungi para wisatawan. Pada 1993 saja, mengutip data dari Dinas Pariwisata NTB, jumlah wisman yang berkunjung ke Lombok telah mencapai 140.442 orang dan wisnu 106.907 orang. Pada 2000 Pemda NTB mematok target 250 ribu wisman.

Obyek-obyek wisata yang banyak diminati para wisatawan antara lain Pantai Senggigi, Gili Air, Gili Ngangu, Gili Meno, Suranadi, Lembar dan Trawangan. Banyak kalangan yang menyebutkan, dibandingkan pulau Bali, Pulau Bumi Gogo Rancah (Gora) memiliki alam yang masih perawan.

Dengan potensi alam yang menjanjikan dan peningkatan kunjungan wisman dalam empat tahun terakhir sebesar 10,4 persen, telah banyak memikat investor untuk menyediakan sarana akomodasi. Menurut catatan Kantor Deparpostel, sampai tahun 1994 ada 15 hotel berbintang berkapasitas 928 kamar yang telah beroperasi. Tingkat huniannya rata-rata baru mencapai 41,57 persen.

Sementara kawasan wisata Pulau Moyo, tampaknyabenar-benar disiapkan untuk obyek wisata yang eksklusif, khususnya bagi para wisatawan yang mempunyai kegemaran pada burung, memancing, menjelajah pedalaman, atau menyelam. Karena di pulau kecil seluas 300 kilometer persegi ini terdapat beragam spesies burung, hutan tropis dan pantai yang menawan. Beberapa waktu lalu, keindahan alam Pulau Moyo telah memikat Lady Diana dari Inggris untuk memilihnya sebagai tempat berlibur ■ *JY/EZ*

PERSAINGAN PASAR

LEBIH AMAN DI SKALA KECIL

Persaingan membangun proyek resor terus berlangsung, walau pasar cenderung melemah. Benarkah proyek resor skala menengah dan kecil, lebih feasible *dari segi bisnis dibandingkan proyek mega.*

Menjelang *launching* Resor Laguna Carita bulan Novenber lalu, hati Yohanes Sucipto sempat ketar-ketir. Dirut PT Kencana Sinarsemesta itu menyadari betul bahwa peluncuran proyek yang ia selenggarakan kali ini berlangsung di tengah kondisi bisnis properti mengalami kelesuan. Proyek resor Gunung Geulis, seluas 200 Ha di Ciawi, Bogor misalnya, saat ini kabarnya menghentikan kegiatan pemasaran kaveling resornya karena tak ada pembeli.

Beruntunglah Sucipto, dagangannya ternyata mendapat respon konsumen. Dalam *launching* yang berlangsung di Hotel Grand Hyatt Jakarta pertengahan November lalu, 38 unit dari 150 unit vila Laguna Carita yang ia pasarkan langsung disambar konsumen. Tigapuluh delapan memang bukan angka yang pantas untuk mengatakan Laguna Carita sebagai proyek yang berhasil. Tetapi dalam situasi banyak proyek resor tertatih-tatih karena tak dijamah konsumen, hasil yang didapat PT Sinar Kencanasemesta cukup baik.

Sebetulnya tidak ada kelebihan khusus dari resor yang dibangun anak perusahaan Grup Tata ini. Sama dengan resor lainnya yang berlokasi di tepi pantai, Carita Laguna menawarkan wisata bahari dan keindahan pantai. Selain 580 unit vila yang nantinya akan dikelola oleh manajemen dari *Park Lane Hotel International*, Hongkong, di sini akan disediakan fasilitas untuk *scuba diving*, pemancingan lepas pantai, dan olah raga pantai. Luas proyeknya hanya 25 Ha. Karena itu fasilitas yang dibangun juga tidak besar-besaran. Luas hotelnya hanya 3.000 M², ditambah empat kolam renang, satu laguna, dan beberapa fasilitas lain yang tak begitu besar. Investasi yang ditanam sekitar Rp150 miliar.

TATAN RUSTANDI

JOHANES SUCIPTO
DAPAT MENEMBUS KELESUAN PASAR

Dibandingkan dengan pengembang resor lainnya, yang memiliki proyek hingga ribuan hektar, investasi Rp 150 miliar dapat digolongkan proyek skala menengah. Bagaimana daya saing proyek-proyek resor skala menengah dan kecil dibandingkan proyek megaresor seperti Teluk Naga dan Resor Danau Lido?

Menurut Lucy Rumantir, Associate Director PT Procon Indah/JLW, dalam situasi ketatnya persaingan resor saat ini, proyek skala kecil justru lebih baik. Bila ingin lebih luas jangan lebih dari 100 Ha, katanya. Pandangan wanita yang memegang pemasaran Resor Bali Nirwana, Laguna Carita, dan beberapa proyek kecil di kawasan Puncak ini cukup menarik.

Secara teknis, menurutnya, proyek-proyek kecil lebih mudah dikembangkan. Selain pembebasan lahannya lebih mudah, dana yang dibutuhkan juga tidak terlalu besar. Dengan uang pas-pasan pengusaha dapat segera membangun fasilitas yang dijanjikan kepada konsumen. Lihatlah Resor Bukit Danau yang dibangun PT Agung Beverlindo di kawasan Cimacan, Puncak. Ketika beberapa pengusaha yang membuka resor skala besar megap-megap karena kesulitan membebaskan lahan dan keuangan, Resor Bukit Danau terus berjalan mulus.

Resor yang luasnya 11,5 Ha itu hanya menelan investasi Rp28 miliar. Dengan didukung sindikasi sejumlah bank swasta nasional, PT Agung Beverlindo tak sulit memperoleh dana untuk

TAMAN DAYU
RESOR TERPADU PERTAMA DI JAWA TIMUR

mengembangkan proyeknya. Kini sudah 40 unit dari 72 unit vila yang direncanakan selesai pembangunannya. Perlu dicatat, 40 unit yang dibangun itu sudah terjual semua. Keberhasilan proyek itu agaknya karena skalanya tidak besar. Dengan dana Rp28 miliar sudah cukup untuk meng-*cover* semua biaya pembangunan proyek.

Toh pengusaha tak peduli. Mereka justru bersaing membangun resor dengan skala ratusan hektar. PT HM Sampoerna, produsen rokok Djie Sam Soe, dengan kelebihan uangnya membangun Resor Taman Dayu yang luasnya 597 Ha di Prigen, Pasuruan Jawa Timur. Di sini selain akan dibangun 2.000 unit vila yang direncanakan selesai dalam 15 tahun, Taman Dayu juga akan dilengkapi apartemen, boutique hotel, *club house*, wisata alam, padang golf, pertokoan, dan berbagai sarana olahraga modern. Untuk itu pro-dusen rokok ini menyiapkan dana sebesar US$85 juta, sekitar Rp177 miliar, dipakai membangun infrastruktur tahap I seluas 400 Ha. Padang golfnya yang mem-punyai 18 hole dirancang Jack Niclaus menelan investasi US$12juta.

Grup Bakrie juga membangun Resor Bali Nirwana (RBN) yang luasnya 121 Ha di kawasan Tanah Lot. Bakrie menginvestasikan dana US$325 juta (Rp715 miliar) untuk membangun 672 vila, rumah resor, *townhouses*, hotel bintang lima, dan padang golf rancangan Greg Norman. Ini belum terhitung proyek-proyek resor di kawasan Bogor-Puncak-Cianjur (Bopuncur), Subang, dan Pantai Carita yang luasnya lebih dari 100 Ha. Misalnya Gunung Geulis, Puncak Resort, Carita Bay Resort, Aquila Cipanas, dan Riung Rangga Ciater.

Gebrakan menggebu ke dalam bisnis resor yang berskala ratusan hektar ini tak urung melahirkan rumor. Cerita seorang general manager Gunung Geulis yang ditemui di kantornya didapat keterangan bahwa resor yang dibangun PT Mulia Colliman ini menghentikan penjualan kaveling resornya. "Percuma saja, biar dipasarkan tak ada yang membeli. Dulu memang dipasarkan ERA tapi mereka juga tak dapat berbuat banyak", kata lelaki yang bergabung dengan Gunung Geulis sejak delapan tahun lalu itu. Kami sekarang konsentrasi di lapangan golf saja, tambahnya. Masih cerita orang itu, rencana pembangunan hotel bintang empat juga dibatalkan. Tetapi ternyata untuk memasarkan *members golf* yang dijual Rp120 juta mereka juga angkat tangan. Mungkin terlalu mahal ya, katanya.

Rencana Gunung Geulis tadinya memang sangat ambisius. Selain hotel yang sudah dibatalkan pembangunannya, tadinya direncanakan ada condominium yang berdiri dalam dua blok, *sport complex*, dan *public recreation* area. Kawasan untuk membangun vila terdiri dari tujuh blok meliputi area seluas 25 Ha. Sekarang yang sudah ada baru 30 unit cottage yang disewakan dan dua padang golf masing-masing 18 hole hasil rancangan Thomson Wolveridge.

Bisik-bisik tak enak juga berhembus dari Surabaya. Konon PT Colliers

Jardine bermaksud mundur sebagai agen pemasaran Taman Dayu. Dia menawari DTZ Leung, konsultan properti yang berpusat di Hongkong untuk menjadi sole agent. Tetapi tawaran itu ditolak. Leung hanya bersedia membantu asalkan Collier Jardine tetap sebagai agen utama. Peralihan memang tak sempat terjadi tapi hal ini mengundang tanda tanya, ada apa sebenarnya.

Sinyalemen yang berkembang, PT Taman Dayu masih terhadang masalah pembebasan lahan yang belum dapat dituntaskan hingga saat ini. Karena itu untuk membeli di Taman Dayu calon konsumen masih menunggu perkembangan. Tetapi rumor ini dibantah Herbert T.F Leong, Manajer Penjualan dan Pemasaran Taman Dayu. Menurut Leong yang didampingi wakilnya, Frank Tumewa, saat ini proyeknya sudah laku 120 unit. Bahkan," Selama pameran perumahan di gedung WTC yang berlangsung bulan Oktober lalu tujuh unit golf vila berhasil dipasarkan," katanya.

Perkembangan ini mengundang komentar Kosmian Pudjiadi, Direktur Eksekutif PT Pudjiadi Prestige Ltd yang saat ini sedang membangun Apartemen Resor Marbella Residential di Pantai Carita. Dia mengatakan kalau mau membangun resor sebaiknya harganya tidak lebih Rp200 juta. Sebab untuk harga sekian pasarnya cukup potensial. Pernyataan Kosmian dibenarkan Lucy Rumantir.

Menurut Lucy di RBN ia banyak menjual bangunan yang luasnya 75 M^2 dengan harga US$86.000. Sedang vila yang berukuran 425/321 dengan harga US$275.000 lebih sulit dipasarkan. Malah belakangan ada trend, sejumlah eksekutif muda atau sekelompok orang bersaudara patungan membeli vila di RBN kemudian digunakan secara bergantian. Sertifikatnya atas nama satu orang, tetapi di dalamnya ada adendum yang berisi nama-nama yang berpatungan.

Di sinilah pengusaha dituntut fleksibel. Sebab menurut Suwenda Saptari, Dirut PT Beruangmas Perkasa, konsep resor memang harus luas. "Bila membangun vila seperti rumah di Bekasi yang berhimpitan masak disebut resor," kata Suwenda masgul. Untuk itu dalam membangun Riung Rangga Ciater (Ciater Ranch Resort) dia membuat kaveling-kaveling besar ukuran 1.000 - 5.000 M^2.

Namun lelaki yang berpenampilan macho ini mengakui bahwa kaveling besar pasarnya memang sangat terbatas. Untuk itu dia mengambil jalan tengah, merajang kavelingnya menjadi kaveling ukuran 500 M^2. "Itulah berusaha, selalu timbul konflik antara idealisme dengan kepentingan bisnis," kata Suwenda tentang tindakan yang diambilnya. Toh dia tidak risau terhadap masa depan proyeknya. Mengandalkan panorama perkebunan teh dan sarana untuk olah raga berkuda, Riung Rangga Ciater (RRC) akan tetap diminati konsumen. Menurut Suwenda saat ini sekitar 300 unit sudah berhasil dijual. Malah cerita Suwenda, dia sedang siap-siap untuk mengembangkan proyek resor yang lebih besar dari RRC.

TATAN RUSTANDI

SUWENDA SAPTARI
KALAU TIDAK LUAS BUKAN RESOR

Karena itu selain skalanya yang kecil, resor yang menjual keveling kecil agaknya mampu menggoyang pasar. Sebab konsumen itu menurut Lucy hanya mau berlibur. Mereka ini tak begitu menuntut gedenya bangunan dan luasnya kaveling. "Cukup dengan bangunan 100 M^2 asal fasilitasnya lengkap mereka mau membeli," kata Lucy.

Resor Carita Laguna mengantisipasi hal ini dengan menawarkan fasilitas dan keuntungan yang menarik kepada konsumen. Pemilik vila di Resor Carita Laguna misalnya tak usah repot. Bila ingin menyewakan cukup diserahkan kepada Park Lane International. Selain akan mendapatkan 50 persen dari pendapatan kotor, pemilik vila diberi hak untuk menempati 14 hari dalam satu tahun. Pemilik juga tak perlu takut ditipu. Menurut Budi Moeffreni, Komisaris Tata Group, setiap tiga bulan sekali laporan keuangan akan diaudit oleh akuntan publik.

PT Kepa Duri Mas anak perusahaan Grup Sanu Putra agaknya juga mencium aroma keampuhan "si kecil" menerobos kesunyian pasar. Setidaknya di tengah bisnis resor sedang kacau Resor Gunung Hijau yang luasnya 30 Ha berkembang cukup cepat. Sejak dipasarkan tahun 1990 kini 430 kaveling dari 590 yang ditawarkan berhasil dilego. Sementara vilanya yang 432 unit tinggal empat unit. Ia menjual vila seharga Rp108 juta untuk tipe 86/160, dan yang paling besar tipe 138,5/338 dijual Rp249,8 juta.

Kekacauan pasar bukannya tak dirasakan sama sekali. "Pernah dalam situasi sangat sepi yang terjual hanya satu," ujar Erwin Chalis, Dirut PT Kepa Duri Mas terus terang. Tetapi selama bulan promosi yang berlangsung Juli-September 1995 dia dapat menjual 16 unit. "Kami memang sengaja bermain di kelas menengah" ■ *HP*

PEMASARAN

MENJARING ANGGOTA LEWAT *TIMESHARE*

Kian banyak perusahaan yang menawarkan konsep timeshare *dalam merebut tamu. Konsumen sebaiknya tidak menjadi anggota timeshare dari perusahaan yang tidak punya properti sendiri.*

Walau pasar di bisnis pariwisata terbuka luas, namun tidak berarti otomatis gampang merebut konsumen. Maklum, persaingan sesama pelaku bisnis pariwisata pun juga ketat. Hal ini, mau tak mau memaksa pelaku bisnis parawisata seperti hotel dan resor menciptakan cara-cara baru menjaring konsumen. Kini mereka gencar melakukan berbagai kiat, mulai dari menawarkan sistem *timeshare* atau *vacation ownership*, lewat metode supertruk sampai pada menciptakan klub-klub.

Dengan menjadi anggota *timeshare*, Anda diberikan jaminan untuk mendapatkan tempat di hotel atau resornya, karena sudah dipesan dan dibayar dimuka terlebih dahulu. Di samping itu, anggota *timeshare* diuntungkan karena mereka akan bebas dari kenaikan harga biaya liburan karena tekanan inflasi. Konsep *timeshare* ini awalnya diilhami tahun 1966 di Perancis Selatan, tatkala sebuah vila dipakai oleh 12 keluarga secara bergantian selama setahun. Lama-lama konsep ini berkembang ke seluruh dunia—tak lagi dikelola secara perorangan—dan anggotanya pun kini sudah mencapai 14 juta orang.

Di Indonesia, konsep *timeshare* pertama kali diperkenalkan oleh Klub Balisani, salah satu anak perusahaan Grup Balisani, sekitar satu setengah tahun silam. Ternyata, perkembangannya cukup pesat dan mendapat sambutan dari pasar. Buktinya, saat ini anggotanya sudah mencapai 4.600-an orang. "Target kami memang golongan menengah ke atas, karena harganya relatif tidak murah," ujar Haryogi Maulani, Presiden Direktur Grup Balisani.

Memang, untuk menjadi anggota klub ini peserta harus membayar iuran keanggotaan, mulai dari 4.000 dolar AS sampai 10.000 dolar AS. Setiap anggota mendapat jatah menginap satu minggu setahun selama 20 tahun, di hotel dan resor yang termasuk jaringan Klub Balisani. Klub ini memiliki dua resor di Bali dan satu resor lagi di Carita, Jawa Barat. Investasi yang ditanam Grup Balisani untuk pemasaran dan penjualan *timeshare* ini sudah mencapai Rp 12 miliar. Balisani memang menjadikan *timesahre* sebagai bisnis intinya, dengan berafiliasi pada Interval International, pengelola bisnis *timeshare* dunia.

SUMARDI

PEMASARAN KLUB AWANI
MODEL LAIN KONSEP TIMESHARE

Di samping Balisani, beberapa pengusaha besar juga mulai melirik bisnis ini. Contohnya Nirwan Bakrie dari Bakrie Investindo dengan Bali Nirwana Resor. Dan, Mochtar Riady dikabarkan juga hendak terjun di bisnis ini lewat kompleks resor terpadu Grup Lippo di Anyer, Jawa Barat. Pelaku bisnis *timeshare* kian banyak dan persaingan tentu kian ketat. Haryogi melihatnya hal itu positif saja. Soalnya, semakin banyak perusahaan *timeshare* di Indonesia semakin bagus. "Artinya *timeshare* semakin memasyarakat," ujarnya.

Selain *timeshare*, ada pula model keanggotaan terbaru seperti yang ditawarkan oleh Klub Awani milik Grup Modern. Bruce L. Read, Senior Technical Advisor - Marketing Klub Awani mengklaim bahwa Klub Awani merupakan gabungan dari aspek-aspek terbaik yang ada pada *timeshare*, klub eksekutif, klub golf dan klub olahraga. Bruce tegas-tegas menolak anggapan orang yang mengatakan bahwa Klub Awani meniru persis konsep *timeshare*. Klub ini konsepnya didasarkan pada gaya hidup berorientasi keluarga, tapi juga terjangkau untuk golongan menengah.

Menurut Bruce, klub yang memiliki enam resor yang tengah dibangun ini cukup unik. Mereka punya tiga padang golf di tiga resornya, yaitu di Cariu (Jawa Barat), Parangtritis (Yogyakarta) dan Trawas (Jawa Timur). Menjadi anggota Klub Awani otomatis menjadi anggota ketiga padang golf itu. Tiga resor lainnya,

di Bali, Lombok dan Manado, menawarkan rekreasi laut. Dengan demikian, anggota Klub Awani mempunyai beragam jenis rekreasi.

Iuran yang ditarik untuk menjadi anggota Klub Awani berkisar antara 8.000 dolar AS sampai 20.000 dolar AS, tergantung dari jenis keanggotaan yang dipilih. Yang termahal adalah Chairman's Club, sedang yang termurah adalah Premium Club. Keanggotaannya berlaku untuk 30 tahun dan anggota berhak menikmati liburan di enam resor di atas dan di kapal pesiar Awani Dream, tanpa perlu biaya tambahan lagi. Kapal pesiar mewah ini merupakan salah satu fasilitas liburan tergolong baru yang ditawarkan di Indonesia. Klub Balisani dan Klub Awani sama-sama menerapkan sistem poin untuk anggotanya, yang tergantung dari resornya, waktu memakai, dan jumlah yang memakai.

Namun, bila tidak tertarik menjadi anggota suatu klub, berlibur di Club Med bisa jadi alternatif lain. Di jaringan klub resor plus dari Amerika Serikat—contoh klub ini ada di Nusa Dua, Bali—Anda bisa menikmati berbagai aktivitas di sana. Bisa tiga hari, bisa pula seminggu. Menikmati kegiatan yang dilaksanakan di sana atau berpesiar dengan satu dari dua kapal pesiar Club Med yang ditawarkan.

Dalam usaha menggaet peminat, klub-klub ini cukup gencar melancarkan promosinya. Klub Balisani umpamanya, mengundang orang secara acak untuk mengikuti presentasi di kantor mereka di daerah segitiga emas Jakarta dan perwakilan di daerah pusat bisnis Surabaya. Pasangan suami istri juga diundang mengikuti presentasi selama satu setengah jam. "Memasarkan *timeshare* perlu edukasi, karena konsep ini masih baru di Indonesia," jelas Haryogi.

Sebagai klub yang baru diluncurkan awal November, Klub Awani mengadakan promosi baik lewat media massa maupun brosur-brosur. Klub ini juga punya cara cukup unik dalam memasarkan produknya, yaitu dengan "supertruk" alias truk raksasa. Truk dengan desain lucu itu yang dibuat di Australia dan dilengkapi

SUMARDI

HARYOGI MAULANI
PERLU EDUKASI

peralatan seharga 400.000 dolar AS. Ia nantinya akan berkeliling untuk mempromosikan Klub Awani. Supertruk ini juga bersifat multifungsi. "Mainan" mahal ini cukup untuk menampung sekitar 100 orang. Penampilannya yang sangat mencolok dan mengemban tugas sebagai papan iklan berjalan, memberikan informasi, pemasaran serta penjualan.

Di samping lewat supertruk, sistem pemasaran yang serupa tapi tak sama dengan *timeshare* juga dilakukan. Yaitu dengan mengundang orang mengikuti presentasi mereka. Kebetulan, klub ini pun memiliki kantor berlokasi di dua kawasan bisnis utama di Jakarta dan Surabaya. Presentasi yang diadakan pun terdiri dari tiga sesi untuk hari kerja dan enam sesi untuk Sabtu dan Minggu. Tampaknya promosi yang dilancarkan cepat berbuah hasil. Belum lagi sebulan usianya, Klub Awani telah meraup 1 juta dolar AS nilai penjualan keanggotaan.

Bila Anda tertarik dengan segala macam keanggotaan klub-klub seperti itu, jangan lupa untuk memperhatikan fasilitas yang diberikan. Sebaiknya jangan masuk klub yang hanya bermodalkan lisensi saja, tapi resornya tidak ada. "Kalau yang menawarkan sudah punya propertinya, boleh deh gabung," nasihat Haryogi.

Banyak perusahaan yang hanya bermodal lisensi, tetapi tidak punya properti sendiri, akhirnya tersungkur meninggalkan janji-janji kepada para anggotanya. Mereka kesulitan memesan waktu dan tempat, sementara kantong sudah banyak terkuras.

Bagi yang propertinya sudah ada dan berjalan—seperti Klub Balisani dan Balihai Indah, adanya *timeshare* ini juga turut membantu pengoperasian hotel-hotel mereka, terutama dalam situasi perang harga. Pengembalian investasi resor berjangka panjang juga lebih cepat dengan konsep ini. "Dengan konsep *timeshare*, Balisani bisa mengembalikan pinjaman dengan cepat," aku Haryogi, yang akhir tahun depan akan menambah dua kapal pesiar.

Gencarnya upaya-upaya merebut konsumen oleh perusahaan *timeshare*, kadang kala terkesan mengganggu dan sedikit memaksa. Iming-iming bonus yang tertera pada undangan biasanya tinggal iming-iming. Tidak jarang ditemui surat keluhan masyarakat di suratkabar tentang praktek *timeshare* yang merugikan. Karena itu, tampaknya perlu ada peraturan yang mengatur bisnis *timeshare* ini. Peraturan itu tidak hanya akan melindungi hak konsumen, tapi juga kepentingan pengusaha.

Selaku Ketua Asosiasi Timeshare Indonesia, Haryogi mengatakan, asosiasi turut memberikan masukan-masukan demi tersusunnya peraturan itu. Bruce juga setuju perlunya peraturan mengenai bisnis *timeshare* atau keanggotaan suatu klub. Misalnya, soal tindakan apa yang harus diambil bila salah satu pihak membatalkan perjanjian, memindahtangankan atau menjual kembali keanggotaannya.

Tidak kalah penting adalah peraturan yang mengatur tentang *cooling off period* atau 'masa mendinginkan hati'. Cara ini belum lazim digunakan di Indonesia, meski Klub Balisani sudah merintisnya. "Kita memberi waktu 24 jam untuk menimbang ulang dan membatalkan yang sudah mereka beli," kata Haryogi.

Kini terserah Anda, cara apa yang menarik untuk menikmati liburan. Bila tidak mau susah-susah atau khawatir dengan risiko *timehare*, datang saja langsung ke resor atau hotel, tapi dengan risiko kehabisan tempat ■ *NIA*

SELERA KONSUMEN

SUASANA GUNUNG MASIH LEBIH DIMINATI

Sebagian besar wisatawan Indonesia menyukai lokasi tempat wisata dengan suasana pegunungan. Namun, pasangan artis Sophia Latjuba dan Indra Lesmana lebih suka berlibur di tepi pantai. Mengapa Ancol begitu diminati?

Dalammenentukan tujuan rekreasi, konsumen selalu mencari suasana baru. Jauh dari kebisingan dan semrawut persoalan. Ada kecenderungan, wisatawan kita lebih menyukai berlibur ke daerah pegunungan. Kenyataan ini diakui oleh Samadikun Hartono, *Chairman* Grup Modern yang memiliki 6 resor berlokasi di pegunungan dan tepi pantai. "Orang Indonesia biasanya memang lebih suka pergi ke gunung," ungkapnya.

Tapi, bukan berarti wisata pantai atau dalam kota sepi peminat. Lihat saja kawasan wisata Ancol, Carita, atau pantai Kuta Bali. Salah satu magnet yang menarik wisatawan untuk datang ke suatu tujuan wisata, sangat tergantung dari fasilitas yang tersedia. Tentu saja suasana alam juga memegang peranan penting.

Irma, misalnya. Ibu rumah tangga warga Bekasi ini tiap minggu rajin melancong ke kawasan wisata Puncak, Bogor.

MITA BINARTI

SOPHIA LATJUBA
INGIN BELI RESOR DI PANTAI

"Udara segar pegunungan membuat semua kelelahan seakan hilang," aku ibu dua anak yang ditemui saat bersantai di kawasan wisata Danau Lido, Sukabumi. Soal tempat berlibur bagi ibu muda ini tidak jadi soal. "Ke gunung atau ke pantai, sama saja," kilahnya.

Lain halnya pengakuan Darwis Triadi, fotografer kondang dan suami seorang foto model itu. Ia jelas-jelas menyatakan lebih menyukai berlibur di pegunungan. Beberapa waktu lalu, pria ramah ini sempat menikmati resor milik klub Balisani di Pulau Dewata. Menurut Darwis, meski resor pantai di Pulau Bali menarik, beberapa fasilitas yang ada belum memadai.

Tidak heran bila Darwis lebih senang pergi ke daerah pegunungan ketimbang ke tepi pantai. "Kita sudah terbiasa panas jadi ingin kesejukan," ungkapnya. Suasana alam yang sejuk, suara desiran angin dan gemericik air mempunyai pengaruh yang kuat terhadap suasana jiwa. "Terkadang saya hanya duduk menikmati alam sambil minum kopi," akunya.

Soal lokasi tujuan berlibur bagi Darwis menjadi lebih penting lagi bila dikaitkan dengan profesinya sebagai fotografer. Ia selalu berusaha mengabadikan pemandangan alam yang dijumpainya. Apabila pergi ke pantai misalnya, deburan ombak dan keindahan laut merupakan momen yang menarik untuk diabadikan. Namun, Darwis mengaku tidak bisa menikmati suasana pantai. "Ada kengerian tersendiri bila mendengar ombak laut," katanya tanpa menjelaskan penyebabnya.

Boleh jadi deburan ombak membuat Darwis ngeri, tapi tidak bagi pasangan Sophia Latjuba dan Indra Lesmana. Bagi mereka, pantai sangat mengasyikkan sebagai tempat berlibur. Walaupun udaranya tidak sesejuk daerah pegunungan, Sophia Latjuba mengaku lebih suka pergi ke pantai. "Karena Indra hobi mancing, lagi pula udaranya masih enak kok," ungkapnya. Untuk melengkapi kegandrungan Sophia pada suasana pantai, pasangan ini berniat membeli rumah resor yang berlokasi di tepi pantai. "Kalau ada di Carita atau Mambruk," katanya.

Bagaimana dengan lokasi di tengah kota? Kelihatannya tidak bisa dikesampingkan. Lihat saja antrian panjang pengunjung

yang datang ke obyek wisata Taman Impian Jaya Ancol (TIJA). Beragamnya fasilitas rekreasi, membuat kawasan ini tak pernah sepi pengunjung. Ditambah lagi dengan suasana pantai yang menawan.

Menurut data, pengunjung tempat wisata ini dari tahun ke tahun terus meningkat. Walaupun ada penurunan pada tahun-tahun tertentu, rata-rata setiap tahunnya sekitar 11 juta masyarakat menikmati obyek wisata pantai Ancol dengan segala fasilitas yang disediakan. Mereka bukan hanya datang dari Jakarta tetapi juga dari luar daerah, terutama pada saat libur panjang.

Kondisi yang sama juga terlihat di Taman Mini Indonesia Indah (TMII). Kawasan wisata dalam kota ini menyimpan daya tarik tersendiri. Dalam satu tahun, tak kurang dari 5 juta orang berkunjung kesini. Tidak jauh dari TMII, sebuah kawasan wisata, agrowisata juga telah beropersi. Masing-masing menawarkan keunikan tersendiri. Grup Ariobimo, lewat anak usaha PT Ariobimo Laguna Perkasa, tengah melakukan renovasi total kawasan Taman Ria Senayan seluas 111.600 m^2. Di atas lokasi wisata dalam kota yang kelak bernama Laguna Ria ini, akan dibangun pusat permainan elektronik, museum, dan area permainan golf mini. Tentu saja semua pilihan rekreasi ini akan menguntungkan konsumen. Pilihan tempat untuk berlibur akan semakin banyak n

IU/WID

ISTIMEWA

DARWIS TRIADI
SUKA GUNUNG

Menjual Mimpi Di Laut Lepas

Pilihan konsumen untuk plesiran kini bertambah lagi. Bosan merasakan dinginnya hawa gunung, cobalah merasakan kehangatan ombak di tepi pantai. Tentu saja semuanya harus disesuaikan dengan kemampuan kocek yang ada.

Bagi konsumen yang menyukai suasana laut, kini juga tersedia resor terapung dengan fasilitas yang tidak kalah dengan resor pantai atau di pegunungan. Sejumlah investor telah melihat tingginya keinginan wisatawan untuk mengarungi laut sambil bersantai. Untuk itu, muncullah kapal pesiar.

Salah satu kapal pesiar yang diluncurkan baru-baru ini adalah Awani Dream, kapal berbobot mati 12 ribu ton milik grup Moderen. Dengan fasilitas menggiurkan seperti kolam renang, bioskop berkapasitas 100 tempat duduk, diskotik, dan *nightclub*, kapal pesiar ini akan membuat wisatawan benar-benar merasakan rekreasi di tengah laut. "Ini adalah kapal pesiar pertama di Indonesia yang dimiliki orang Indonesia," kata Samadikun Hartono, Chairman grup Moderen.

SUMARDI

Bukan hanya itu, di atas kapal ini konsumen bisa menikmati sarana kebugaran, sauna, karaoke. Tersedia juga sebuah perpustakaan untuk wisatawan yang ingin menghabiskan waktu liburnya sambil membaca. "Kami juga menyediakan fasilitas kesehatan, lengkap dengan dokter dan paramediknya," sambung Samadikun.

Menurut Samadikun, kapal pesiar berbendera Panama tersebut dibelinya dengan harga sekitar Rp80 miliar dari Epirotiki Cruise Lines. Mengawali pelayaran perdana awal bulan lalu, kapal dengan 270 kamar ini akan mengelilingi pulau-pulau di Indonesia.

Sayangnya, peluncuran perdana Awani Dream dibarengi dengan maraknya pemberitaan perjudian di atas kapal pesiar. Ambil contoh kapal pesiar Nautican milik kongsi antara Eng San dengan Hock Chiu (Sukardi Tandiono). Begitu juga dengan kapal pesiar Leisure Word milik Atang Latief. Seperti yang dikutip oleh MI, kedua kapal pesiar ini rajin menyelenggarakan judi jenis Kasino dan Rolet. Diberitakan, omzetnya mencapai angka miliaran rupiah. Perjudian ini diembeli juga oleh praktik prostitusi kelas atas.

"Yang kami tawarkan rekreasi, menikmati hiburan di atas kapal pesir, tidak ada perjudian," kata Bruce Read, Manajer pemasaran Klub Awani.

Terlepas dari soal di atas, yang pasti minat konsumen untuk merasakan mimpi di atas kapal pesiar memang tinggi. Buktinya, lewat Balisani, Haryogi Maulani juga tengah mempersiapkan fasilitas wisatanya dengan kapal pesiar. "September '96 nanti akan kami operasikan 2 kapal pesiar," katanya. Menurut sumber di Ditjen Pariwisata, mereka telah memberikan rekomendasi untuk kedatangan kapal pesiar (Yacht) dan kapal wisata (Cruise). Tidak tanggung-tanggung, jumlahnya mencapai 309 kapal dengan perincian masing-masing 289 buah Yacht dan 20 buah Cruise ■ *IU*

Mata Rantai Pendukung Bisnis Pariwisata

NYOMAN S. PENDIT

Ada berbagai motivasi yang mendorong orang melakukan perjalanan ke tempat-tempat atau destinasi-destinasi resor. Misalnya karena alasan keluarga, antara lain karena ingin menyenangkan anak-anak, memuaskan hati istri atau diri sendiri, ingin bersantai, dan ada kalanya karena rasa ingin tahu tentang budaya suatu tempat.

Bisnis hotel dan resor kini menjadi makin penting. Apalagi, kini makin banyak orang mengadakan perjalanan baik untuk urusan bisnis, urusan keluarga maupun berwisata. Ada beberapa jenis hotel menurut lokasi, klasifikasi, fasilitas yang disediakan serta pelayanan yang disajikan bagi para tamu. Ada yang di sebut hotel transit, hotel pelabuhan, hotel musiman, hotel konvensi, hotel pemukiman dan hotel resor.

Menurut Funk & Wagnalls New Encyclopedia, volume 13 1984 USA, hotel resor adalah hotel yang biasanya terletak di pinggir laut atau di wilayah pegunungan, di tepi danau yang melayani para wisatawan dan mereka yang berlibur. Hotel resor ini menyediakan semua pelayanan hotel pada lazimnya plus rekreasi dan kegiatan olahraga.

Cukup sulit bagi kita untuk memperoleh rumusan yang tepat mengenai properti yang dinamai resor, karena jenis usaha ini merupakan barang baru bagi kita di Indonesia ini. Untuk sementara kita pegang dulu defenisi New Encyclopedia tersebut di atas sebagai patokan yang sifatnya tentatif sampai nanti kita menemukan rumusan yang pas dari pakar-pakar yang kompeten.

Negara-negara yang maju industrinya tercermin dari masyarakatnya yang mendambakan penampilan dengan taraf hidup berkualitas. Maksudnya, mereka tampil dengan cara-cara mereka berekreasi, memupuk hobi, mengoleksi barang-barang antik, berolahraga di alam terbuka, mengadakan perjalanan wisata. Ini dapat dimaklumi, karena taraf hidup mereka sudah lumayan dengan pendapatan yang relatif sudah tinggi. Ini didukung lagi dengan waktu jam kerja mereka yang makin singkat, sehingga lebih leluasa melakukan perjalanan wisata. Kebijakan ini oleh pakar-pakar bisnis ekonomi di pandang menguntungkan bagi perusahaan maupun karyawan.

Ada berbagai motivasi yang mendorong orang mengadakan perjalanan ke tempat-tempat atau destinasi-destinasi resor. Umpamanya karena alasan keluarga, antara lain karena ingin menye-nangkan anak-anak, memuaskan hati istri atau diri sendiri, bahkan ada pula untuk mengangkat status anak-anak di antara teman-teman sekolahnya.

Ada pula karena didorong oleh perasaan ingin tahu (khususnya wisatawan-wisatawan mancanegara) perihal kebudayaan etnis, seperti makanan dan minuman, lingkungan alam sekitar, budaya dan adat istiadat setempat, yang di ikuti dengan pertemuan-pertemuan penduduk setempat. Lalu, ketika pulang meninggalkan resor yang di kunjungi mereka biasanya membeli suvenir lokal sebagai koleksi pribadi. Tidak jarang suvenir ini merupakan barang antik yang sudah langka.

Motivasi yang lain adalah kebutuhan berekreasi waktu *week end* atau pakansi, berlibur menyepi, santai atau atas alasan kesehatan seperti misalnya berlibur ke spa atau bermain golf, hiking, mendaki jurang terjal, memancing di danau, main ski air, menyelam (*skin diving, snorking*, memotret di bawah laut, berselancar, boating dan lain sebagainya yang termasuk wisata bahari).

Ada pula kelompok lain, yaitu orang-orang muda berpasang-pasangan untuk bulan madu. Tidak jarang ada kelompok yang memang mencari hiburan yang sifatnya hedonistik atau melakukan wisata seks. Ada pula yang bertujuan untuk datang sengaja berjudi untuk menghabiskan duit bersama teman kencan atau orang-orang yang memang tujuannya untuk *gambling* semata-mata seperti di Las Vegas, Monaco, Makau, Genting

Highland di Malaysia, dalam kapal-kapal pesiar,

Kesempatan terluang untuk berkunjung ke tempat-tempat atau destinasi-destinasi resor biasanya waktu liburan panjang, cuti tahunan, hari-hari raya seperti Lebaran, Natal, Tahun Baru, Waisak, Nyepi dan hari-hari nasional yang diliburkan serta waktu minggonan (*week end*). Namun, kunjungan ke destinasi resor, tidak jarang pakansi ini didorong oleh kekuatan luar seperti waktu yang sangat berharga, kepentingan masing-masing pribadi, jenis pakansi yang dikehendaki, status sosio-ekonomi masing-masing, seperti pendapatan (income), usia, jenis kelamin, pendidikan, gaya hidup, seperti perjalanan insentif yang serba wah, kualitas produk resor yang diinginkan, harga-harga paket wisata pakansi yang ditawarkan. Individu-individu yang ingin membeli produk resor lengkap dengan pelayanannya, harus tahu apa yang menarik dan berkenan di hati dan apa pula untungnya kalau membeli produk resor beserta pelayanannya.

Di tanah air kita, ada beberapa jenis resor. Misalnya yang terletak di pegunungan (daerah Puncak), di pantai (Kuta, Sanur, Bali), di pulau (Kepulauan Seribu), di tepi danau (Danau Toba, Danau Maninjau), sekitar taman budaya (Borobudur), budaya etnis (Wamena Irian Jaya), cagar alam (Ujung Kulon), gunung berapi yang masih aktif, perkampungan nelayan (pulau Selayar-Sulsel), hutan lindung (Hutan Juanda Jabar), gua keramat dan sebagainya, alam asri, suaka alam, perkebunan, hunting resort, plantation dan sebagainya.

Kini ada suatu segmentasi pasar pariwisata yang lagi trend yaitu mata rantai Club Med Resort. Ini sangat menarik bagi para tamu (kebanyakan kemudian menjadi anggota) yang mendambakan fasilitas-fasilitas untuk berpakansi demi kepuasan jasmani, intelektual serta aspek psikologis kehidupan mereka. Mata rantai Club Med Resort ini memberi kesempatan mereka yang berpakansi untuk beristirahat rileks menghindari beban-beban kerja rutinitas yang menghimpit, sambil menikmati kehidupan dalam alam kewajaran secara bebas.

Penulis Robert Cristie Miel dan Alastair M. Morison dalam bukunya The Tourism System, An Introductory Text, terbitan Prentice- Hall Internasional USA 1985, mengungkapkan bahwa mata rantai Club Meditareranee dan segmen pasar terdiri dari pribadi sendiri dan pasangan-pasangan. Penampilan hedonistik Club Med- Resort Formula sesungguhnya terikat erat dengan unsur-unsur demografi, sosioekonomik, gaya hidup dan perubahan sosial yang dirancang sejak awal. Rata-rata 60 persen orang-orang berpakansi dalam Club Med terdiri dari mereka yang berpasangan atau pasang-pasangan bebas, 40 persen perseorangan yang datang secara sendiri. Usia anggota Club Med rata-rata sekitar 30 sampai 60 tahun. Ini tentu bukan pasar buat segmen keluarga yang berpakansi. Karena itu, banyak properti Club Med melarang anak-anak untuk menyertai orang dewasa ke klub ini.

Pertumbuhan jumlah pengunjung Club Med Resort sangat tinggi. Di Amerika Utara kenaikan jumlah ini secara proporsional tiap tahunnya meningkat 20,5. Club Med Formula ternyat menarik secara fantastik orang-orang yang hidup singel, mereka yang tidak kawin namun tetap mau berpasangan untuk mengadakan perjalanan wisata yang sifatnya hedonistik.

Penulis, pengamat dan kolumnis pariwisata.

WAWANCARA

ANDI MAPPI SAMMENG

JANGAN BERKEDOK PARIWISATA

Dalam Pelita VI pemerintah menjadikan sektor pariwisata sebagai andalan ketiga untuk meraih devisa nonmigas, setelah kayu dan tekstil. Karena itu, Pemerintah mendorong swasta ikut mendukung target itu dengan membangun kawasan-kawasan pariwisata baru. Untuk mendapatkan penjelasan tentang program pengembangan pariwisata nasional, Hadi Prasojo dan fotografer Tatan Rustandi mewawancarai Dirjen Pariwisata, Andi M. Sammeng di ruang kerjanya. Berikut petikannya:

TATAN RUSTANDI

Seberapa besar sumbangan pariwisata bagi pendapatan negara?

Tahun 1983 pariwisata masih menempati urutan kedelapan sebagai sumber penghasil devisa nonmigas. Tahun 1993 meloncat ke urutan tiga, di bawah kayu dan tekstil. Dalam sepuluh tahun ini kontribusi sektorpariwisata naik terus.

Jenis pariwisata apa yang paling berpotensi menjaring wisatawan?

Ada kesamaan umum antara wisatawan asing dan wisatawan Nusantara. Mereka umumnya ingin kembali ke alam. Orang asing yang terbiasa hidup di kota maunya kalau ke Indonesia bisa istirahat di pantai atau di gunung. Karena itu kita memerlukan obyek wisata, peristirahatan dan resor di seluruh tanah air. Sebaliknya, orang yang hidup di pedesaan umumnya senang wisata kota. Misalnya ke Ancol atau Taman Mini.

Apa saja langkah pemerintah untuk mengembangkan industri wisata?

Terus terang, yang kita jual selama ini umumnya obyek wisata warisan nenek moyang. Bukan yang kita ciptakan. Misalnya Borobudur atau rumah adat Toraja. Semuanya warisan budaya. Belakangan ada TMII, Ancol, dan Taman Safari. Pemerintah akan mendorong agar swasta kreatif menciptakan obyek-obyek baru.

Grup Lippo dan Salim akan mengembangkan wisata terpadu Tanjung Bunga dan Kapuk Naga. Menurut Anda?

Prinsipnya, pemerintah terus meningkatkan peran swasta. Kalau swasta mau membangun kawasan wisata atau resor, pemerintah mendukung. Cuma ada gejala pengusaha memanfaatkannya momentum ini untuk kepentingan lain. Mereka menyebut kawasan wisata terpadu, tapi ternyata hanya 20% yang benar-benar untuk wisata. Selebihnya untuk fasilitas lain, misalnya *real estate*. Karena itu kita tidak bisa memberi izin keseluruhan Teluk Naga, sebab pariwisatanya sangat kecil.

Perizinan yang lain bagaimana?

Silahkan minta ke instansi lain yang terkait. Kalau *real estate* kan bidangnya Pemda atau Menpera. Sebaiknya pengusaha tidak mencampur aduk antara pariwisata dan *real estate*.Masing-masing ada syaratnya. Jangan mengatasnamakan pariwisata tetapi untuk kepentingan lain. Kawasan wisata terpadu tidak berarti mendapat izin terpadu.

Tapi, mestinya kan saling mengisi?

Betul. Tetapi aturan mainnya juga harus dipenuhi. Kalau mau memadukan pariwisata dengan perumahan silahkan. Tapi jangan izinnya pariwisata, isinya perumahan.

Apa kriterianya agar bisa disebut pariwisata?

Kriterianya sederhana. Segala macam bangunan dan fasilitas bagi pariwisata tapi sifatnya bisa dimiliki secara tetap, itu tidak masuk kriteria pariwisata. Membangun vila di kawasan wisata lalu dijualbelikan, itu bukan pariwisata. Berbeda dengan hotel yang disewakan dan dipakai menginap. Itu bagian dari pariwisata.

Usaha pemerintah untuk mengembangkan kawasan pariwisata?

Yang sudah dilakukan adalah pengembangan kawasan Nusa Dua seluas 340 Ha. Di dalamnya ada 20 hotel dengan 10.000 kamar. Kawasan wisata ini dikelola PT Nusa Dua, BUMN di bawah Deparpostel. Sekarang Nusa Dua sudah berkembang. Bahkan oleh sejumlah negara dijadikan contoh pengembangan wisata di negara masing-masing. Sekarang pemerintah mempersilahkan swasta membuka proyek-proyek pariwisata baru. Kalau mau dilibatkan, pemerintah cukup sebagai salah satu pemegang saham.

Banyak pengusaha memanfaatkan kawasan wisata untuk sekadar meningkatkan nilai lahan

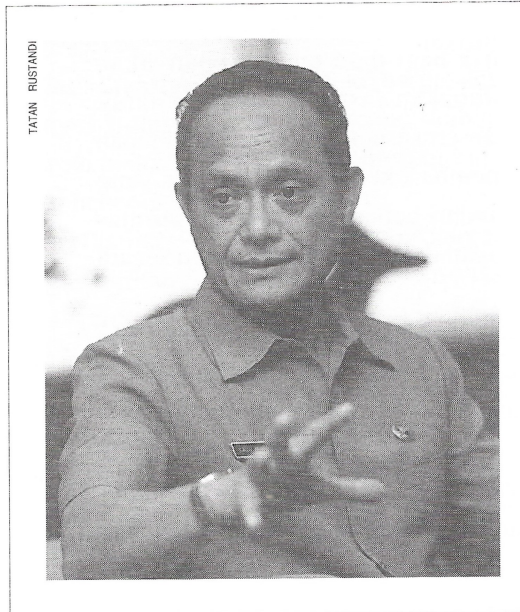
Saya tahu itu. Karenanya, bila akan membangun kawasan wisata, sebaiknya tidak membeli tanah rakyat. Tapi tanah itu ditaksir berapa harganya, kemudian dijadikan sebagai saham. Rakyat tetap punya tanah dalam bentuk *share*. Polanya bukan pembebasan tetapi penyertaan modal.

Apakah model ini bisa jalan?

Berjalan baik. Kawasan Wisata Marauw Biak yang luasnya 400 Ha, pemegang sahamnya terdiri dari empat komponen terkait: BUMN yang diwakili Nusa Dua, Swasta, Pemda Irian Jaya, dan masyarakat.

Daerah mana saja yang potensial dikembangkan untuk kawasan wisata?

Itu pihak swasta yang lebih tahu. Pemerintah tidak mau mendikte. Biar mereka mencari sendiri daerah mana yang potensial. Saat ini saja ada 92 kawasan pariwisata yang sudah menda-patkan izin dari BKPM.

KPR

Tetap Tinggi Karena Agresivitas Bank

Bank-bank pemerintah ngotot menghimpun dana karena mengalami saving invesment gap *Rp21,31 triliun. Bagaimana dampaknya terhadap suku bunga KPR?*

Para pengamat dan masyarakat terpaksa kecele lagi. Tingkat suku bunga kredit pemilikan rumah (KPR) yang diramalkan bakal turun akhir tahun ini ternyata tidak terbukti. Suku bunga pasar rata-rata masih bertengger di atas 21 persen. Bahkan Bank Tamara meroket mencapai 22-23 persen! Bukan tidak mungkin penantian panjang masih akan mewarnai hari-hari masyarakat yang mengharapkan tingginya suku bunga segera berakhir.

Masalah ini memang cukup pelik. Kalangan perbankan agaknya tidak terlalu mudah untuk segera memenuhi harapan masyarakat. Alasan klasiknya, selain agak sulit mendapatkan dana murah, banyak bank masih dirundung kegiatan konsolidasi yang berkepanjangan.

Kini, sampai Agustus, tingkat bunga SBI hanya 12,78% dan bunga antarbank hanya 12,90%, sementara bunga deposito untuk jangka waktu 3 bulan berkisar 17,54%. Apabila dana tersebut dijual kembali dalam bentuk kredit, misalnya, dengan *spread* 5 poin, maka harga dana yang ada sekitar 21% lebih.

Tetapi timbul tanda tanya, bukankah suku bunga di luar negeri selama ini ikut menentukan fluktuasi suku bunga di dalam negeri. Padahal dalam beberapa bulan belakangan suku bunga Fed terus turun. Untuk menjawab soal ini barangkali menarik menyimak data yang disampaikan pengamat perbankan, Rijanto. Menurut Komisaris Bank Umum Servitia itu, perbankan nasional terutama bank-bank pemerintah kini sedang "lapar".

Hal ini terjadi karena, dalam delapan bulan terakhir tahun 1995, bank-bank pemerintah mengalami *saving invesment gap* yang cukup besar. Sampai dengan Agustus 1995 pertumbuhan kredit bank pemerintah sudah mencapai 12,4 persen, sementara kemampuan menghimpun dana hanya 7,25 persen. Akibat gap ini defisit yang ditanggung bank pemerintah sebesar Rp21,31 triliun.

Dalam pandangan Prajogo Mirhad, Presdir BDI, kondisi seperti ini mengundang bank untuk menarik dana masyarakat secara besar-besaran agar kesenjangan makin kecil. Nah untuk itu, demikian kata Mirhad, tak ada jalan lain bagi bank, dia harus jadi gadis cantik dengan memasang suku bunga tinggi kepada pemilik dana.

Memang di pasar saat ini sedang dibanjiri dana dari luar negeri. Tetapi jangan salah, menurut Rijanto, itu dana jangka pendek yang sifatnya hanya mampir saja untuk memanfaatkan suku bunga di dalam negeri yang sedang tinggi. Karena itu bila suku bunga kembali normal, maka dana-dana luar negeri tersebut pasti segera lari mencari tempat yang lebih menguntungkan.

Dalam kondisi seperti ini mestinya bank-bank swasta dapat mengambil peran stabilisator. Sebab berbeda dengan bank pemerintah yang mengalami *saving invesment gap*, hingga Agustus 1995 bank swasta justru surplus Rp7 triliun.

Repotnya bank-bank swasta ini tidak dapat diandalkan. Dengan kantong yang cukup tebal bukannya mandek mencari dana. Mereka tetap saja agresif menghimpun dana dengan menawarkan suku bunga di atas bank-bank pemerintah. Hal ini dilakukan agaknya untuk jaga-jaga bila dana-dana dari luar negeri tersebut ditarik oleh pemiliknya.

Selain itu sebetulnya bank swasta juga butuh cadangan dana besar untuk mengimbangi agresifitas dalam penyaluran kredit. Sampai September 1995 untuk sektor properti saja menurut data BI, dana perbankan yang mengalir mencapai Rp40,98 triliun. Kredit ini terbagi untuk KPR Rp13,08 triliun, real estate Rp12,30 triliun, dan konstruksi Rp15,60 triliun.

Ini suatu lonjakan cukup tajam, pertumbuhannya dibandingkan Desember 1994 yang hanya brjumlah Rp33,19 triliun, mencapai 23,45%. Padahal, pertumbuhan total kredit sejak Desember 1994 hanya 17,08%. Yang perlu dicatat, menurut sinyalemen Rijanto, kredit ini sebagian besar berasal dari bank-bank swasta besar yang berada dalam satu grup dengan perusahaan properti.

Ekspansi ke sektor properti memang tidak bisa disalahkan. Menurut Arwin Rasyit, Direktur Bank Niaga, properti merupakan ladang spekulasi. Bila perhitungannya tepat akan cepat jadi raja. "Karena itu bank harus cermat. Kapan masuk dan kapan menahan diri," kata Rasyit. Dia tidak mengingkari banknya masih menawarkan suku bunga KPR tinggi, 22 persen. Karena itu yang penting menjaga jangka waktu jangan sampai memberatkan konsumen, katanya ■ ***HP***

BEBERAPA PILIHAN KPR PERBANKAN

NO.	BANK	KPR	PLAFON (Rp)	BUNGA	WAKTU	UANG MUKA	ANGSURAN (Rp)	PROVISI	ADMINISTRASI
1.	**Bank Andromeda**	KPR Andromeda	Min. 10.000.000 Maks. Sesuai Kemampuan	21 % (Efektif)	1 - 10 Tahun	20%	Min. - Maks. 6.833.693	1 %	100.000
2.	**Bank Artha Prima**	-	Min. 10.000.000 Maks. 100.000.000	21 - 21,5 %	1 - 8 Tahun	20%	Min. - Maks. 9.120.475	1 %	50.000
3.	**Bank Arya**	KPR Arya	Min. 10.000.000 Maks. Sesuai Kemampuan	22 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 175.630 Maks. -	1 %	100.000-200.000
4.	**CitiBank**	KPR CitiBank	Min. 30.000.000 Maks. 200.000.000	20 % (Efektif)	2 - 15 Tahun	20%	Min. 485.591 Maks. 10.034.744	1 %	150.000
5.	**Bank Danamon**	KPR Prima Griya	Min. 10.000.000 Maks. 500.000.000	20,5 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 159.075 Maks. 46.178.311	1 %	Kredit<300 Jt=150. 300.00,kredit>300. 500.000
6.	**Bank Delta**	Griya Delta	Min. 25.000.000 Maks. 500.000.000	20 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 382.450 Maks. 49.166.666	1 %	100.000
7.	**Bank Ekonomi**	KPR Ekonomi	Min. 10.000.000 Maks. 600.000.000	21,5 % (Efektif)	1 - 10 Tahun	20%	Min. 266.296 Maks. 46.659.475	1 %	Kredit<100 Jt=200. Kredit>100 Jt=250.
8.	**Bank Jaya**	KPR Jaya	Min. 10.000.000 Maks. Sesuai Kemampuan	21 % (Efektif)	1 - 10 Tahun	20%	Min. - Maks. -	1 %	100.000
9.	**Bank Modern**	-	Min. 20.000.000 Maks. Sesuai Kemampuan	21 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 371.276 Maks. -	1 %	100.000
10.	**Bank Niaga**	Niaga Home Kredit	Min. 15.000.000 Maks. 600.000.000	22 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 269.002 Maks. 10.760.081	1 %	250.000
11.	**Bank Papan Sejahtera**	KPR Papan	Min. 4.900.000 Maks. 500.000.000	RS=11%,RSS=8,5%, Kredit > 75 jt=20%.	1 - 20Tahun	30%	Min. - Maks. 46.197.685	1 %	-
12.	**Bank Tamara**	Tamara Housing Loan	Min. 70.000.000 Maks. 500.000.000	20-23 % (Efektif)	1 - 10 Tahun	20%	Min. 351.777 Maks. 47.758.009	1 %	100.000
13.	**BTN**	KPR Griyatama	Min. 4.900.000 Maks. 300.000.000	RS=11%,RSS=8,5%, Kredit>50 jt = 19%.	1 - 15 Tahun	20%	Min. - Maks. 29.942.500	1 %	50.000
14.	**Bank Umum Servitia**	Servita Home Loan	Min. 50.000.000 Maks. 500.000.000	22 % (Efektif)	1 - 10 Tahun	20%	Min. - Maks. 404.000	1 %	Kredit<100 Jt=100. Kredit>200 Jt=200.
15.	**BUN**	KPR BUN	Min. 30.000.000 Maks. Sesuai Kemampuan	21 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	30%	Min. 157.762 Maks. 28.048.198	1 %	150.000

ASURANSI	TAKSASI	NOTARIS	KEMUDAHAN	MASA PENCAIRAN	PROYEK/ REKANAN	LOKASI	SOLUSI BILA MACET
Kebakaran :Tergantung nilai bangunan Jiwa:Tergantung umur dan plafon.	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Batu Cepek Permai	Jabotabek	Setelah enam bulan macet ditarik kembali oleh bank untuk dijual.
Kebakaran :Tergantung plafon. Jiwa:Tergantung plafon dan umur.	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Kemang River View	Jabotabek	Over kredit /lelang.
Kebakaran :Tergantung nila bangunan. Jiwa: tergantung umur dan jangka waktu.	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Proses cepat dan mudah	2 Minggu	Vila Melati Mas, Riung Rangga Ciater, Puri Mas.	Jabotabek	Setelah tiga bulan atau tiga kali peringatan . Setelah itu ditarik bank untuk dijual
Kebakaran :0,1643 % (Rumah) - 0.75 % (Ruko) per tahun.	-	300.000	Tidak ada	2 Minggu	Kota Legenda	Jabotabek	Musyawarah, dan bila betul-betul macet dicarikan pembeli untuk dijual.
Kebakaran :Tergantung plafon dan jangka waktu kredit.	Berdasar Price List developer atau Penilaian bank	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	3 hari setelah penanda-tangan akte	Kerjasama dengan 100 developer	Jabotabek	-Penyelesaian secara musyawarah. -Tindakan hukum sebagai upaya akhir.
Kebakaran :Tergantung nilai bangunan Jiwa:Tergantung umur dan plafon.	Tergantung Market Value	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Gading Griya Lestari, Vila Novo	Jabotabek	Setelah tiga bulan over kredit atau lelang.
Tergantung plafon, umur dan jangka waktu kredit.	50.000	Tergantung nilai kredit.	Tidak ada penalti bila pelunasan sebelum jatuh tempo.	2 Minggu	Citra Raya, Citra Garden, Taman Cipulir.	Jabotabek, Bandung, Suraabaya	Negosiasi/Musyawarah.
Kebakaran : 0,9% dari nilai bangunan. Jiwa:Tergantung umur dan nilai bangunan.	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Menteng Metropolitan, Duta Harapan, BSD, Citra Raya.	Jabotabek, Surabaya	Ditarik untuk dicarikan pembeli.
Kebakaran:Tergantung nilai dan jangka waktu kredit.	Tidak ada	350.000	notaris dan provisi Tidak ada	2 Minggu	Taman Modern, Bukit Modern, Modernland	Jabotabek	Bank garansi atau dijual kembali.
Kebakaran :Tergantung nilai bangunan Jiwa:Tergantung umur dan plafon.	Tidak ada	0,5 % dari nilai kredit	Visa Card Free	Rumah baru satu hari pasca pengikatan.	Kemang Pratama, BSD, Jatibening Estate Pamulang Permai.	Jabotabek	Rescheduling, bila betul-betul macet dicarikan pembeli untuk dijual.
Tergantung plafon dan jangka waktu kredit.	Standar cabang	250.000	Tidak ada	95 % Bangunan selesai.	Hampir semua developer.	Jabotabek	Over kredit atau lelang.
Tergantung umur dan plafon.	250.000	300.000	Tidak ada	2 -7 Minggu	Puri Garden,Taman Galaxy.	Seluruh Indonesia	Bank memberi waktu tiga bulan, macet satu bulan debitur bebas menjual. Macet empat bulan bank akan melelang.
Kebakaran: Tergantung nilai bangunan.	50.000	300.000-500.000	Tidak ada	Setelah serah terima.	Pada prinsipnya dibiayai.	Seluruh Indonesia	Over kredit atau lelang.
Kebakaran :Tergantung nilai bangunan Jiwa:Tergantung umur dan plafon.	Tidak ada	Kredit 100 jt.= 170.000	Tidak ada	Case by case	Griya Inti Sentosa, Kedaung Inti Makmur.	Jabotabek	Tiga Kali Peringatan berturut-turut, setelah itu ditarik bank.
Tergantung umur dan plafon.	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Bebas asuransi kebakaran kartu ATM gratis hadiah langsung	2 Minggu	Indokisar Pancamuarajaya Misori Utama	Jabotabek	Lelang atau dibeli kembali.

PRODUK

Ribut-ribut *Commercial Papers*

Commercial Papers makin diminati sebagai alternatif pendanaan jangka pendek. Benarkah Bank Pacifik [dan Bank Lippo mengalami krisis karena terlibat permainan CP properti?

Mendekati tutup tahun 1995, dunia pembiayaan Indonesia dikejutkan dua peristiwa yang cukup mengagetkan. Pertama soal perubahan manajemen di Bank Pacific dan kedua isyu kalah kliring Bank Lippo. Andai hal ini terjadi di awal tahun 90-an, pasti akan menjadi isyu nasional. Untung saja persendian ekonomi sudah mulai kuat, sehingga kekalutan sesaat itu bisa terselesaikan dengan baik— walau meninggalkan luka.

Ada dugaan kuat, kekalutan kedua lembaga perbankan terpercaya itu disebabkan oleh penggunaan produk *commercial papers* (CP) yang berlebihan. Karena tidak mampu mem-*back up* CP yang sudah jatuh tempo, terjadilah *mistmatch*, akibat sumber dana yang ada hanya likuid di atas kertas. Konon, sebagian CP yang ditangani kedua bank itu diterbitkan oleh perusahaan yang bergerak di bidang properti (*commercial estate*) dan masih satu grup.

Menurut berita yang berkembang, Bank Pacific menjadi avalis (penjamin) dari penerbitan CP yang di-*arrange* Pacific International Finance. Jumlahnya disebut-sebut cukup besar. Ketika BI mengetahui praktik ini, konon otoritas moneter ini marah dan lalu mengganti manajemen Bank Pacific. "Kerja sama manajemen dengan Bank BNI untuk meningkatkan kinerja, karena selama ini Bank Pacific terlalu lama konsolidasi ," kilah Endang Utari Mokodampit, Dirut Bank Facific kala itu. "Kami juga tidak pernah menerbitkan CP," tambah Adnan Mokodampit, Dirut PT Pengembangan Agrowisata Prima, pengembang proyek Resor Danau Lido, yang diisyukan menerbitkan CP itu.

Dalam perkembangannya kemudian, pemerintah melalui Menkeu Mar'ie Muhamad, mengingatkan masyarakat agar hati-hati dan mewaspadai terhadap penerbitan CP. Sebelumnya BI sudah mengeluarkan edaran tentang produk ini yang isinya melarang bank bertindak sebagai pengatur penerbitan, agen penerbitan atau pemodal atas penerbitan CP dari perusahaan yang merupakan anggota grup bank bersangkutan, serta melarang bank menjadi penjamin penerbitan CP.

"CP termasuk kategori *instabilizing sector* kegiatan moneter, produk ini mempunyai potensi besar dalam mengganggu stabilitas perencanaan *moneter*, " ujar Mar'ie ketika dengar pendapat di DPR baru-baru ini

Sebenarnya, CP hanya merupakan *bridging finance* jangka pendek, bukan untuk jangka pajang. "Tetapi, dalam kecenderungannya banyak dana dari CP digunakan untuk membebaskan tanah atau membangun gedung. Caranya, setelah mendapatkan dana tersebut, CP itu di-*roll over*.

BANK PACIFIK KEJEBLOS CP?

Akibatnya, setelah tak ada lagi yang mau *roll over*, jadi bermasalah. Bank yang menjadi *arranger* ikut-ikutan terimbas karena ikut tertagih, apalagi jika satu grup dengan bank," jelas Rusli Surjadi, Manajer Treasury Bank Bali

Dan bagi banyak perusahaan sebenarnya tidak perlu terlalu tergesa-gesa mengeluarkan CP, karena pasar uang juga masih likuid. Itu artinya, melalui pasar uang antarbank saja sudah bisa terpenuhi kebutuhan dana. Hanya saja, bagi banyak pengusaha, dana perbankan dianggap mahal. Sekarang ini, misalnya, rata-rata suku bunga kredit perbankan mencapai 21 sampai 23 persen. Toh, ini juga sebenarnya wajar karena dana yang dihimpun juga sudah cukup mahal mencapai 16 atau 19 persen.

"Bagi bank bukan tidak mau memberikan kredit, persoalannya pada kelayakan usaha. Sejauh ini, untuk membiayai apartemen atau rumah mewah sudah tidak layak lagi. Buktinya, selain tingkat pemasarannya sedikit, risikonya sangat tinggi," ungkap Aninda Sardjana, Direktur Utama Bank Tata.

Bankir yang kaya dalam pengalaman properti ketika di Summa Bank dulu ini menambahkan, menerbitkan CP itu harus oleh perusahaan yang sehat, paling tidak sudah *go public*. "Kalau merasa memang sudah diproyeksikan untuk jangka panjang, mengapa tidak menerbitkan obligasi," tambahnya.

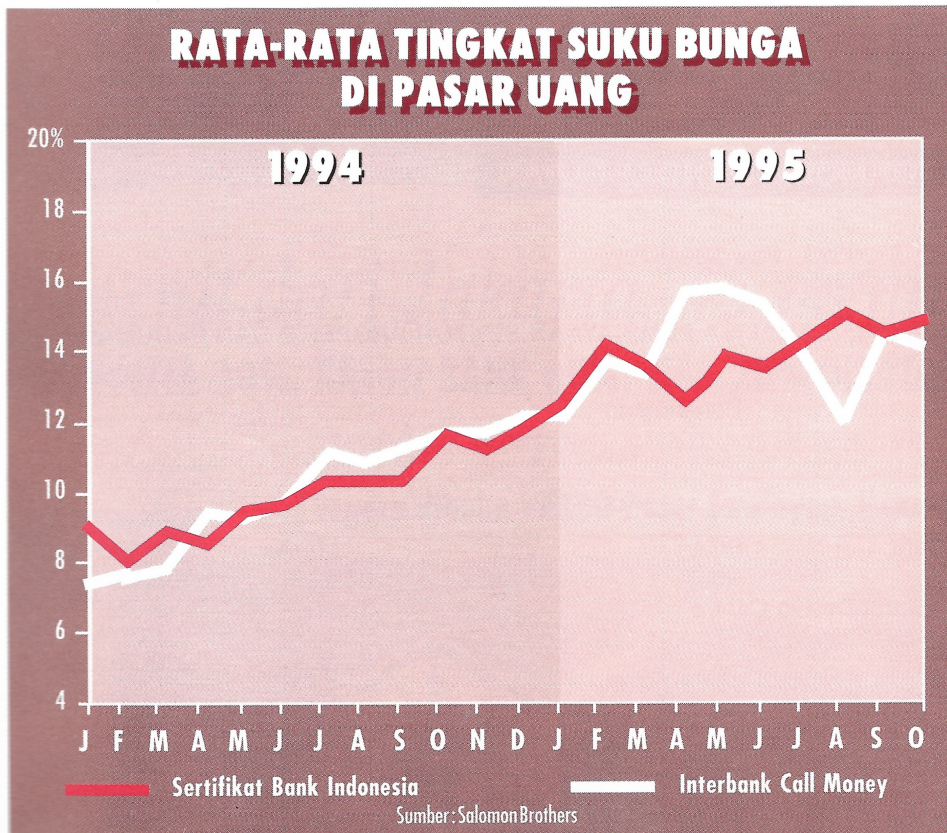
SUMARDI

ANINDA SARDJANA : MENGAPA BUKAN OBLIGASI?

Namun demikian, tak melulu penerbit CP salah. Sebab, untuk memperbaiki kualitas portofolio banyak bank tetap mempertahankan *spread* tinggi, sekaligus meningkatkan profitabilitas. Dalam pengamatan Econit, penyebab peningkatan risiko kredit di sektor properti dan real estate adalah seringnya terjadi *multiple lending* di kalangan bank swasta. Artinya, bank sekaligus memberikan kredit kepada peru-sahaan pengembang, konstruksi dan nasabah calon pembeli properti. Praktek *multiple lending* tersebut mempunyai resiko yang relatif lebih tinggi. Maka wajar dengan *spread* yang terlalu tinggi itu mendorong timbulnya produk-produk derivatif.

Di Indonesia tingkat bunga CP kira-kira 2-3 poin di atas tingkat bunga deposito. Bagi investor dan pemilik modal, melakukan investasi di CP akan memberikan *return* yang jauh labih tinggi daripada menyimpan dana dalam bentuk deposito. Untuk perusahaan pemimjam, CP jauh lebih murah dibandingkan dengan kredit konvensional dari bank.

Oleh sebab sumber dana lembaga pembiayaan, perbankan maupun lainnya dirasakan agak mahal, maka banyak pembangunan *commercial real estate* dibiayai oleh sumber-sumber dana berjangka pendek seperti melalui CP. "Struktur pembiayaan seperti ini mempunyai risiko yang lebih tinggi, apalagi jika terjadi kasus-kasus seperti penerbitan CP oleh perusahaan *multi finance* yang terafiliasi dengan yang memberikan *endorsement*. Kasus ini akan merusak kepercayaan dan menurun-kan rating surat-surat berharga yang diterbitkan oleh *corporate sector* Indonesia, dan dapat memicu persoalan berantai dalam lembaga keuangan Indonesia," komentar Rizal Ramli, Direktur Econit.

Agaknya, belum adanya instrumen-instrumen keuangan berjangka panjang merupakan salah satu penyebab masalah *maturity mismatches* struktural dalam sektor keuangan Indonesia. Dalam kondisi seperti ini pembiayaan sektor properti, industri barang modal, dan investasi berjangka panjang lainnya akan memiliki risiko sangat tinggi dan rentan terhadap gejolak moneter. "Ya, sebagai bank yang biasa bermain di pembiayaan properti sudah saatnya menjajagi terlaksannya *secondary mortgage facility*, mudah-mudahan tahun depan," tanggap Widigdo Sukarman, Direktur Utama BTN ■ *BP*

Menyelenggarakan seminar sehari dengan tema:

ANALISA PEMBIAYAAN SEKTOR PROPERTI DAN PERUMAHAN UNTUK KALANGAN PERBANKAN DAN PENGEMBANG

Kamis 7 Desember 1995, Financial Club (Ball Room) Niaga Tower Lt. 2. Jalan Jendral Sudirman Jakarta

Pidato Kunci:

Ir. Akbar Tandjung
Menteri Negara Perumahan Rakyat RI/Ketua BKP4N

Topik dan Rencana Pembicara:

ARAH KEBIJAKAN BANK INDONESIA DALAM PEMBIAYAAN SEKTOR PROPERTI

Pembicara :

Prof. Dr. J. Soedradjad Djiwandono
Gubernur Bank Indonesia

Pemandu:

Dr. Adityawan Chandra
Kepala Lembaga Managament Fakultas Ekonomi UI

PELUANG DAN KENDALA PEMBIAYAAN SEKTOR PROPERTI

Panelis : **Widigdo Sukarman**
Direktur Utama Bank Tabungan Negara
Tanto Kurniawan
Direktur Utama Jaya Real Properti
Harun Hajadi
Direktur Marketing Ciputra Development

Pemandu : **Dr. Miranda S. Goeltom**
Fakultas Ekonomi UI

ANALISA PEMBIAYAAN SEKTOR PROPERTI DALAM PRESPEKTIF SINDIKASI BANK LUAR NEGERI

Panelis : **Mr. Bill Foo**
Presiden Direktur Schroders Indonesia Bankers, Ltd.

Penalis : **Eddie Tong**
Direktur Utama Bank PDFCI

Pemandu : **Deddy Kusuma**
Ketua Bidang Pembiayan DPP REI

Biaya Seminar : Rp. 720.000,- per peserta

FORMULIR PENDAFTARAN

Kepada Panitia Seminar
PROPERTI INDONESIA
up : Oka/Khairuman (Telp. 5304580, 5720532, 5720533, Fax. 5304579)
Upit/Khairul/Yusri (Telp. 7255315, Fax. 7247203)

Saya berminat mengukuti seminar sehari dengan tema: **ANALISA PEMBIAYAAN SEKTOR PROPERTI DAN PERUMAHAN UNTUK KALANGAN PERBANKAN DAN PENGEMBANG**

Nama :.. Perusahaan :...

Alamat :.. Telepon :..

.... Kode Pos :..

Pembayaran : ☐ Tunai ☐ Card : ☐ BCA ☐ Visa ☐ Master ☐ Lain-Lain
☐ Transfer No. : ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ Masa berlaku : ☐☐☐☐☐☐
Bank Niaga Cab. Jakarta Desain Centre
a.n. PT InfoMediatama Selaras, AC No. 391.0727.6.00

(Tanda tangan)
Sesuai dengan tertera kartu

Mohon formulir ini di foto copy untuk peserta kedua dan selebihnya